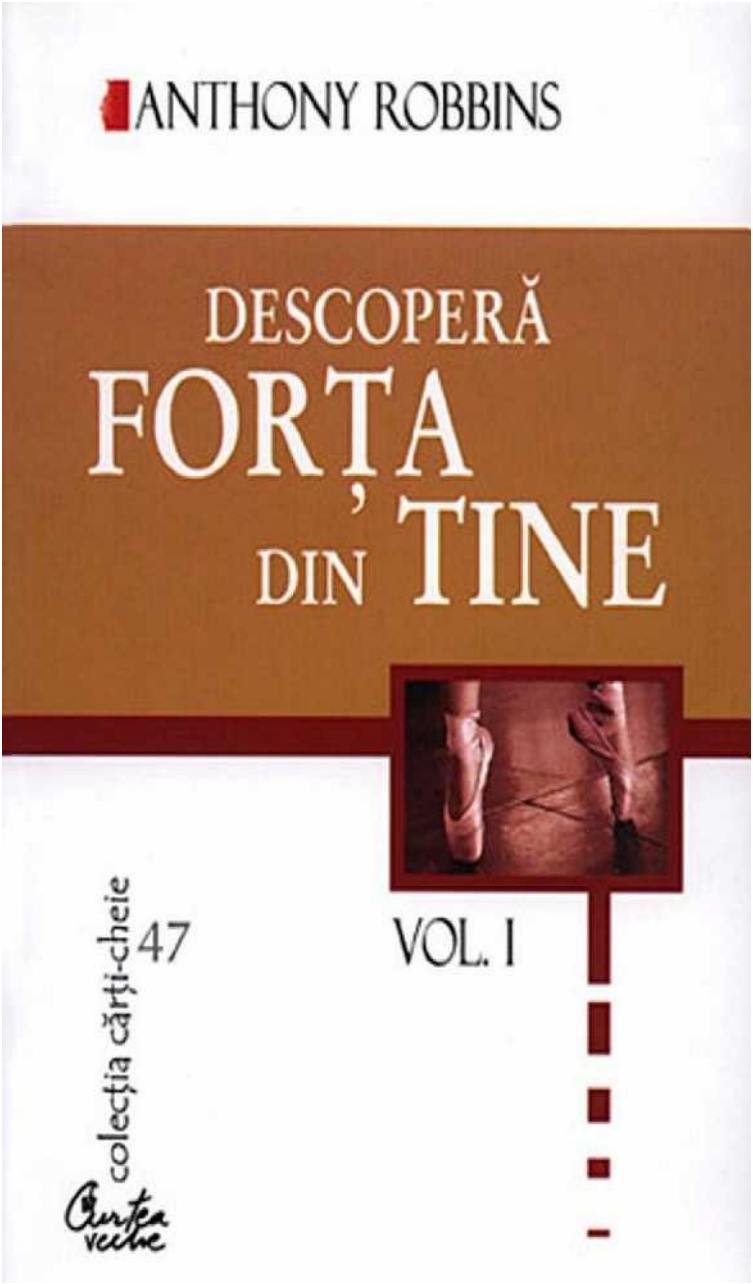


Anthony Robbins este o autoritate mondială în

psihologia succesului şi a schimbării. În 1997, Camera de Comerţ a Statelor Unite l-a inclus pe lista primilor zece „Outstanding People of the World” (Mari oameni ai lumii), ca unul dintre cei care au influenţat în cea mai mare măsură generaţia sa.

Anthony Robbins a colaborat în calitate de consilier4 pe probleme de dezvoltare personală atât cu instituţii ale statului cum ar fi preşedinţia SUA sau Armata Statelor Unite, cât şi cu personalităţi din mari companii americane sau internaţionale. Printre aceştia se numără preşedinţi şi directori executivi de la IBM, AT & T, American Express, McDonnell-Douglas, membri a doua familii regale, oficiali şi jucători ai unor echipe din NHL ŞI MBA (Los Angeles Dodgers sau Seattle Mariners), sportivi de performanţă de la Andre Agassi la Greg Norman, atleţi medaliaţi cu aur la concursurile olimpice.

Autor al unor best-seller-uri mondiale, printre care *Paşi uriaşi* (apărută la Editura Curtea Veche, 1999) şi *Puterea nemărginită* (tradusă în 13 limbi), Anthony Robbins a pus bazele sistemului educaţional audio Personal Power, considerat numărul unu în rândul sistemelor de dezvoltare personală şi profesională, cu peste 35 d milioane de casete vândute. Emisiunea de radio Power Taâk, precum şi show-urile de televiziune din America şi Canada atrag milioane de ascultători şi telespectatori. A ţinut conferinţe în faţa unor audienţe de elită, de la Parlamentul Britanic la Harvard Business School.

Ajuns milionar înainte de a împlini 24 de ani, Anthony Robbins este fondatorul a noua companii, printre care Robbins Research International Inc., care se ocupă cu studii privitoare la comportamentul uman şi la îmbunătăţirea tehnicilor pentru seminariile semnate Anthony Robbins din lumea întreagă. Anthony Robbins, este proprietarul staţiunii Mamaie Plantation din Insulele Fiji. Numai în ultimii doi ani Fundaţia Anthony Robbins a

oferit asistenţă la peste 250.000 de persoane din mai bine de 200 oraşe din lumea întreagă. Anthony Robbins are 43 de ani, locuieşte în Del Mar, California, împreună cu soţia şi copiii.

ANTHONY ROBBINS
descoperă forţa din tine
volumul 1
Traducere de
IRINA-MARGARETA NISTOR

BUCUREŞTI, 2002

Cuprins

Mulţumiri 7
Cuvânt înainte 11
Partea întâi. DESCĂTUŞEAZĂ FORŢA
1. Visuri despre destin 17
2. Deciziile: drumul spre putere 32
3. Forţa care ne modelează viaţa 59
4. Sistemul de convingeri: puterea de a crea *şi* puterea de a distruge 87
5. Schimbarea se poate petrece într-o clipă? 129
6. Cum îţi poţi schimba viaţa: Ştiinţa Condiţionării Neuro-Asociative™ 149
7. Cum poţi obţine ceea ce doreşti cu adevărat 182
8. Întrebările sunt răspunsuri 217
9. Vocabularul succesului absolut 247
10. Scapă de blocaje, dărâmă zidurile, dă drumul funiei şi dansează în drum spre succes:
limbajul metaforelor vieţii 279
11. Cele zece emoţii ale puterii 303
12. Obsesia magnifică – crearea unui viitor irezistibil… 334

13. Provocarea în zece paşi 376

Dedic această carte puterii nemărginite ce se ascunde în stare latentă în noi toţi. Să n-o mai lăsăm să dormiteze.

Şi celei mai importante persoane pentru mine, soţiei mele Becky, care este un exemplu viu de dragoste şi sprijin necondiţionat.

Te iubesc, draga mea.

Mulţumiri

Când am început să reflectez la amploarea acestui proiect, mi-am amintit de un celebru mijlocaş care aleargă pe teren în ultima repriză a partidei, formează o grămadă, apoi iese cu încredere din aglomerare, reuşeşte o pasă perfectă la 50 de metri distanţă şi marchează punctul decisiv al întâlnirii! Suporterii îl aclamă, antrenorii sunt încântaţi, iar mijlocaşul iese bucuros şi glorios de pe teren, pentru că a câştigat partida. Dar de fapt fusese vorba de un efort al întregii echipe. Mijlocaşul este eroul pentru spectatori: totuşi în orice partidă din viaţă există o mulţime de jucători care sunt un fel de eroi necunoscuţi; şi pentru această reuşită s-au străduit foarte mulţi asemenea eroi. Dintotdeauna am fost un magician al cuvintelor, dar atunci când încerc să aştern pe hârtie sentimentele pe care le am faţă de membrii familiei mele, care s-au dovedit atât de loiali şi fenomenal de altruişti, dar şi faţă de prieteni şi colegi, mă simt brusc copleşit. Este extrem de dificil să stabileşti o ierarhie, pentru că a fost vorba de un efort de echipă încă de la bun început.

Mai întâi aş vrea să mă adresez soţiei mele Becky, mamei mele şi celor patru copii ai mei – Jairek, Josh, jolie şi Tyler – iubirea voastră îmi dă putere. Este cel mai important lucru din lume pentru mine.

Asistentelor mele, Deena Tuttle şi Karen Risch, două persoane de un dinamism uluitor, care au crezut cu tărie că ceea ce facem contează cu adevărat, chiar când asta a

însemnat nopţi nedormite departe de soţi şi copii sau când au fost nevoite să mă însoţească prin întreaga ţară, păstrându-şi permanent o atitudine veselă şi încurajatoare. Această carte nu ar fi putut fi terminată fără fidelitatea lor neabătută.

Reprezentanţilor mei de vânzări în teritoriu, precum şi managerilor a căror muncă de zi cu zi în diverse oraşe m-a ajutat să ţin conferinţe în săli întotdeauna arhipline; de asemenea deţinătorilor de francize, Consultanţii pe probleme de dezvoltare personală, care m-au ajutat să demonstrez că seminariile pe bază de videocasete sunt extrem de eficiente. Vă mulţumesc pentru curajul şi implicarea voastră totală. De asemenea doresc să mulţumesc reprezentanţilor Serviciului pentru clienţi de la firma Cercetări Internaţionale Robbins care i-au inspirat pe clienţi să treacă la fapte, să atingă noi niveluri de dezvoltare, lucru pentru care le sunt atât de recunoscător.

Întregii mele echipe de la Birourile de Cercetări Internaţionale Robbins, din San Diego care au muncit enorm, ore în şir pentru a da curs iniţiativelor mele şi a păstra vie viziunea mea asupra lumii. Vă salut cu respect.

Partenerilor şi asociaţilor tuturor Companiilor Anthony Robbins, în special dragilor mei prieteni de la Fortune Management. Înţelegerea voastră faţă de programul meu infernal m-a impresionat întotdeauna.

Participanţilor care au urmat seminariile mele, pentru că am avut multe de învăţat de la dvs. şi vreau să vă mulţumesc pentru faptul că aţi contribuit la această carte. Aş dori să mulţumesc în special promoţiei 1991 care m-a susţinut atunci când am muncit noapte de noapte vreme de peste două săptămâni pentru a putea preda această carte la timp.

Lui Eari Strumpell, a cărui afecţiune, prietenie şi implicare 24 de ore din 24, pentru a obţine şi a-mi pune la dispoziţie toate resursele necesare, m-a ajutat să-mi

păstrez liniştea sufletească pentru a putea crea.

Doctorului Robert Bays, dragul meu prieten, a cărui înţelepciune şi iubire necondiţionată m-au ajutat să depăşesc multe obstacole şi a cărui contribuţie a fost întotdeauna de mare preţ, drept care îi voi rămâne pe veci recunoscător. Lui Vicky St. George, o nestemată de prietenă, îţi mulţumesc.

Lui Michael Hutchison, care în mod constant a ştiut să se menţină la cele mai înalte standarde. Mă simt binecuvântat de existenţa acestei relaţii dintre noi. Celui mai bun prieten al meu, Michael Keyes, mulţumiri amice, pentru umorul şi înţelepciunea ta, pentru compasiunea şi sprijinul tău. Lui Alan, Lindei şi lui Josh Hahn, pentru faptul că mi-au dat noi idei şi mi-au fost alături ca prieteni; sper să trăim împreună un viitor cât mai lung şi mai plin de evenimente.

„Echipei de la castel”, în special Theresei Lannon şi Elizabethei Calfee, care au inventat cel mai extraordinar sistem de întreţinere de pe pământ, vă mulţumesc că ştiţi să-mi ţineţi casa de parcă ar fi un castel!

Bunilor mei prieteni de la Guthy-Renker Corporation, Greg Renker, Bill Guthy, Lenny Lieberman, Jon Schulberg şi John Zahody, care împreună cu personalul de la Casa de producţie de casete m-au ajutat să distribui peste 7 milioane de casete audio care cuprind filosofia mea despre Puterea Personală, ele putând ajunge la oamenii din întreaga lume în numai doi ani. Prietenia voastră e nepreţuită.

Lui Peter Guber pentru telefoanele ce s-au transformat în surse de inspiraţie, dar şi pentru sprijin, preţuiesc nespus prietenia noastră.

Lui Ken şi Marge Blanchard, întâlnirile în patru cu Becky şi cu mine simt întotdeauna o sursă de respect reciproc mereu crescând şi plin de magie.

Lui Martin şi Janet Sheen, pentru că au fost exemple

grăitoare de pasiune, integritate şi implicare, vă mulţumesc că mi-aţi fost un adevărat far.

Tuturor voluntarilor de la Fundaţia Anthony Robbins, oamenii străzii, puşcăriaşii, copiii şi bătrânii nu vor mai fi niciodată ca până acum datorită implicării voastre constante şi contribuţiei voastre altruiste. Prezenţa voastră a contat cu adevărat!

Lui Robert Cialdini, Stu Mittleman, Phil Maffetone, Paul Pilzer şi John Robbins, contribuţia voastră la această carte va avea un impact clar asupra calităţii vieţii celorlalţi. Marelui maestru de *taie kwon* de Jhoon Rhee, a cărui afecţiune constantă, loialitate şi înţelepciune m-au călăuzit spre o mai profundă şi măreaţă realizare de sine. Mă înclin cu respect în faţa dumneavoastră, domnule.

Incredibilului personal din Fiji, din staţiunea Namale Plantation, precum şi locuitorilor satelor învecinate, Viville şi Nadi, care m-au învăţat prin puterea exemplului că viaţa este un dar şi o bucurie, iar fericirea este singura cale de a o trăi cu adevărat.

Lui Jan Miller, precum şi competentei ei echipe, căci a ştiut să rămână un om de legătură loial între mine şi această lume idiosincratică a editurilor. Jos pălăria! Lui Dick Snyder, Bob Asahina şi Sarah Bayliss, vă mulţumesc încă o dată că aţi avut încredere în mine.

Uriaşilor pe ai căror umeri m-am înălţat, profesorilor care au format o bună parte din filosofia, strategia şi capacitatea mea, v-am mulţumit în *Puterea nemărginită* şi vă salut din nou acum.

Şi în final aş vrea să mulţumesc întregii echipe „din culise” care au ştiut să mă sprijine, printre care lui Kathy Moeller, Suzy Gonzales, Joan Meng, Nancy Minkus, Shari Wilson, Mary Kent, Valerie Felts, Leigh Lendzian, Dave Polcino, Cherrell Tarantino, Mark Lamm, Robert Mott pentru arta de a munci, precum şi băieţilor de la Franklin Type din New York.

Toţi aceşti oameni n-au acceptat niciodată ideea că ceva ar putea fi imposibil. Cu toţii aşteptăm şi suntem martorii miracolelor acestei Odisee, cu toţii ne-am maturizat şi am devenit măi „priceputi de-a lungul acestui proces. Voi sunteţi uriaşii vieţii mele.

Cuvânt înainte

Ca psiholog şef la Spitalul Bellevue din New York City văd atât de multă suferinţă umană, nu numai la pacienţii cu boli mintale pe care îi tratăm, ci şi la membrii „normali", „sănătoşi" ai personalului care îi îngrijeşte. Aceeaşi nefericire o constat şi la cei cu poziţii înalte, persoane care au reuşit relativ în viaţă şi pe care îi tratez la cabinetul meu particular. Adesea durerea şi suferinţa sunt inutile şi în final ele încetează atunci când oamenii reuşesc să preia controlul asupra convingerilor, sentimentelor şi faptelor lor, pentru a-şi modifica procesul existenţei. Din păcate în cele mai multe cazuri însă nu o fac. Ei aşteaptă şi încearcă să modifice rezultatele proaste sau şi mai frecvent, merg la câte un „doctor de cap" dorindu-şi doar să se plângă de viaţa lor cumplită sau să găsească pe altcineva care să le „dreagă" existenţa.

Nu întotdeauna este uşor să daţi oamenilor acea forţă prin care să înţeleagă că de fapt ei hotărăsc ce se întâmplă cu viaţa lor. De obicei este chiar o misiune copleşitoare. Prin urmare, întotdeauna am încercat să găsesc noi metode şi tehnici pe care să le aplic atât la spital, cât şi pacienţilor mei particulari. Acum cinci ani am auzit pentru prima dată despre ceea ce face Tony Robbins şi am participat la unul dintre seminariile sale de la New York. Mă aşteptam la o seară total neobişnuită şi într-adevăr asta a şi fost. Neaşteptat era geniul lui Tony in a reuşi să comunice la nivelul acestui regat al comportamentului uman. Atunci am aflat că Tony îmi împărtăşeşte acea convingere că orice persoană normală poate prelua comanda şi-şi poate trăi viaţa din plin. Curând după aceea am urmat şi cursul de două săptămâni

ţinut de Tony în urma căruia am primit un Certificat care mi-a dat posibilitatea să transmit multe din cele învăţate colegilor şi pacienţilor mei. Eu i-am spus acestui curs „Elementele de bază ale pregătirii pentru viaţă”. De atunci am început să recomand casetele lui şi prima sa carte, *Puterea nemărginită*.

Deşi o parte dintre colegii mei sunt ofensaţi sau surprinşi când le recomand lucrările unui om atât de tânăr, fără o pregătire specială universitară, cei care îl citesc sau îl ascultă pe Tony încep să fie de acord cu el. Pe lângă informaţii de calitate şi pe înţelesul tuturor, Tony are talent şi un stil cuceritor, ceea ce face ca lucrările sale să fie uşor de asimilat.

În cele din urmă am urmat împreună cu soţia mea şi cursul "întâlnirea cu destinul” care conţine multe dintre conceptele ce apar în cea mai recentă lucrare a lui Tony, *Descoperă forţa din tine*. Acest week-end ne-a oferit mijloacele necesare pentru a putea să ne modificăm propriile valori, reguli şi sisteme de control; în ultimii doi ani acestea au făcut ca existenţa noastră să devină mai productivă şi mai împlinită.

— Eu îl consider pe Tony un extraordinar antrenor în partida vieţii. Perspectiva sa plină de acurateţe, inteligenţa, pasiunea. Şi implicarea totală sunt mereu prezente şi reprezintă un exemplu de urmat. Citirea acestei cărţi e ca şi cum aţi sta faţă în faţă cu Tony şi v-aţi angaja într-o conversaţie care este tot mai amplă şi mai antrenantă. Ea este ceva la care trebuie să revenim mereu ca la un manual de utilizare, mai cu seamă ori de câte ori viaţa vine cu o nouă provocare sau impune o schimbare de direcţie. Ea oferă un întreg arsenal de mijloace prin care schimbările să dureze, precum şi adevărate lecţii de îmbogăţire a calităţii vieţii. De fapt dacă ar citi destulă lume această carte şi ar aplica învăţămintele ei, atât eu, cât şi mulţi dintre colegii mei am rămâne fără „obiectul muncii”.

DR. FREDERICK L. COVAN

PARTEA ÎNTÂI

Descătuşează forţa

„În fiecare om se ascund puteri latente; puteri de care ar fi uimit şi pe care nici nu bănuieşte că le are; forţe ce i-ar putea revoluţiona existenţa dacă ar fi descoperite şi

ORISON SWET MARDEN

1

Visuri despre destin

„Omul consecvent crede în destin, cel capricios în şansă”.

BENJAMIN DISRAELI

Fiecare avem visurile noastre… Tuturor ne place să credem în adâncul sufletului că suntem dăruiţi cu un har special, că prezenţa noastră contează, că putem avea o influenţă benefică într-un fel asupra celorlalţi şi că suntem în stare să clădim o lume mai bună. La un moment dat în viaţă cu toţii am avut o viziune asupra calităţii existenţei noastre, despre cum am dori şi am merita să trăim. Şi totuşi pentru mulţi dintre noi aceste visuri s-au pierdut, înceţoşate în frustrările şi rutina vieţii de zi cu zi, astfel încât nici măcar nu mai facem efortul să le realizăm. Pentru mult prea mulţi acest vis s-a destrămat – şi odată cu el şi dorinţa de a ne modela destinul. Mulţi au pierdut acel sentiment al siguranţei de sine din care se plămădeşte „aluatul” de învingător. Căutarea mea de o viaţă a fost tocmai să readuc în prim-plan acest vis şi să-l transform în realitate determinând pe fiecare în parte să-şi regăsească şi să-şi folosească puterea nelimitată ce se ascunde în stare latentă în fiecare dintre noi.

N-am să uit niciodată ziua în care, într-o clipă de revelaţie, mi-am dat seama că realmente îmi trăiesc visul. Tocmai zburam cu elicopterul personal de la o întâlnire de afaceri la Los Angeles spre Orange Country, unde urma să ţin un seminar. Pe când zburam deasupra oraşului

Glendale, dintr-odată am recunoscut o enormă clădire, am încetinit şi am menţinut puţin elicopterul deasupra ei. Privind în jos mi-am dat seama că era chiar clădirea în care lucrasem ca simplu îngrijitor cu numai 12 ani în urmă!

Pe vremea aceea singura mea grijă era dacă Volkswagen-ul meu din 1960 va rezista la drumul de nici 30 de minute pe care trebuia să-l străbată. Întreaga mea existenţă era concentrată exclusiv pe supravieţuire; mă simţeam foarte speriat şi singur. Dar în această zi, planând deasupra clădirii, m-am gândit: „Ce schimbare se poate produce în numai un deceniu!” Aveam visuri şi pe atunci, dar păreau a nu se putea realiza vreodată. Acum însă încep să-mi dau seama că toate eşecurile şi frustrările mele din trecut au pus de fapt bazele înţelegerii care m-a condus ulterior către noul nivel de viaţă de care mă bucur actualmente. Cum continuam eu zborul spre sud, de-a lungul drumului de coastă, am observat câţiva delfini care se jucau cu surferii în valurile oceanului. Aceasta este o imagine la care soţia mea, Becky, şi cu mine ţinem nespus de mult, considerând-o unul dintre darurile deosebite pe care ni le-a făcut viaţa. În sfârşit, am ajuns la Irvine. Privind în jos, m-a deranjat puţin faptul că şoseaua era foarte aglomerată în drumul spre locul în care urma să ţin seminarul. Şi mi-am zis: „Doamne! Orice ar fi, sper să se mai răărească traficul în curând, ca să poată ajunge la timp cei ce doresc să vină la seminarul meu”.

Dar când am coborât din elicopter am văzut altceva: mii de persoane oprite de forţele de securitate chiar în zona de aterizare. Atunci am început să-mi dau seama ce se întâmplă de fapt. Circulaţia foarte aglomerată era provocată chiar de cei care veneau la *evenimentul meu*! Deşi mă aşteptam la vreo 2000 de participanţi, m-am trezit cu 7.000 – într-un spaţiu în care nu încăpeau mai mult de 5.000! Când am intrat în arenă, venind dinspre locul unde aterizasem cu elicopterul, am fost înconjurat de sute de

persoane care doreau să mă îmbrăţişeze sau să-mi spună ce impact pozitiv au avut lucrările mele asupra vieţilor lor.

Lucrurile pe care mi le-au povestit păreau de necrezut. Una dintre mame m-a prezentat fiului ei care fusese etichetat drept „hiperactiv" şi „cu probleme la învăţătură". Utilizând principiile de administrare a stării de moment, care apar şi în această carte, nu numai că n-a mai fost nevoie să-i dea medicamentul Ritalin, dar au fost transferaţi în California unde fiul ei a fost retestat şi evaluat ca având nivelul unui geniu! Trebuia să o fi văzut cum arată atunci când mi-a povestit despre *noua* etichetare. Un domn mi-a vorbit despre felul în care a scăpat de dependenţa de cocaină folosind condiţionarea pentru reuşită despre care veţi afla în această carte. Un cuplu cam la cincizeci şi ceva de ani mi-a mărturisit că după 15 ani de căsătorie s-au aflat în pragul divorţului până să afle ce înseamnă regulile personale. Un agent de vânzări mi-a povestit cum venitul lui a sărit de la 2000 de dolari la peste 12.000 de dolari în mai puţin de şase luni, iar un întreprinzător mi-a relatat că veniturile firmei sale au crescut cu peste trei milioane de dolari într-un an şi jumătate aplicând principiile întrebărilor calitative şi controlului emoţiilor. O tânără adorabilă mi-a arătat o poză cu ea, cum arăta înainte, după care a slăbit 30 de kilograme aplicând principiile pârghiilor, detaliate în această carte.

Am fost atât de impresionat de sentimentele care se exprimau în jurul meu încât am rămas mut de emoţie şi la început n-am mai putut vorbi. Când mi-am ridicat privirea spre public, am văzut 5.000 de chipuri zâmbitoare, vesele şi pline de afecţiune şi în acea clipă mi-am dat seama că *îmi trăiesc visul chiar în acel moment*! Ce sentiment extraordinar am avut ştiind că mai presus de orice îndoială, eram în posesia informaţiilor, strategiilor, filosofiilor de viaţă şi abilităţilor necesare pentru a ajuta pe oricare dintre aceste persoane, reuşind să le dau puterea

să facă acele schimbări pe care şi le doresc cu ardoare! M-a cuprins un val de imagini şi emoţii. Mi-am amintit de ceva ce se întâmplase cu câţiva ani în urmă, pe vremea când stăteam în apartamentul meu de burlac de numai 150 m^2 din Venice, California. Eram singur şi plângeam ascultând versurile lui Neil Diamond care cânta „Exist, am spus, dar nu era nimeni să mă audă. Şi nimeni nu m-a auzit, niciun scaun măcar. Exist, am strigat. Exist, am spus, dar nu era nimeni să mă audă. Şi sunt pierdut şi nici măcar nu îmi dau seama de ce am rămas atât de singur”. M-am simţit ca şi cum viaţa mea n-ar fi contat, iar lumea din jur deţinea controlul absolut asupra mea. Îmi amintesc şi momentul în care viaţa mea s-a schimbat, când în sfârşit am spus: „I-am săturat. Ştiu că însemn mult mai mult decât am reuşit să arăt până acum din punct de vedere intelectual, fizic şi emoţional”. În acea clipă *am luat o hotărâre* care avea să-mi modifice viaţa pentru totdeauna. Am decis să-mi schimb practic existenta din absolut toate punctele de vedere. *Am hotărât ca niciodată să nu mă mai mulţumesc cu mai puţin decât sunt în stare*. Cine ar fi crezut că acea hotărâre mă va conduce la acest moment incredibil?

În acea seară m-am dăruit întru totul la seminar şi când am plecat, mulţimea m-a urmat la elicopter să îşi ia la revedere. Nu pot exprima în cuvinte ceea ce am simţit. A spune că eram profund mişcat ar fi insuficient faţă de ceea ce trăiam atunci. O lacrimă mi s-a prelins pe obraz şi i-am mulţumit Creatorului pentru aceste daruri minunate. Şi în timp ce ne ridicam de pe peluză şi zburam în lumina lunii, a trebuit să mă ciupesc. *Oare să fie adevărat ce mi se întâmplă*? Sunt oare acelaşi care cu opt ani în urmă mă zbăteam plin de frustrări, simţindu-mă singur şi incapabil să-mi conduc viaţa? Gras, falit şi întrebându-mă dacă voi putea măcar să supravieţuiesc. Cum a reuşit oare un puşti ca mine, care a absolvit doar liceul, să creeze schimbări atât de importante?

Răspunsul este simplu: am învăţat să stăpânesc principiul pe care acum îl numesc concentrarea forţelor. Majoritatea oamenilor nici nu bănuiesc de ce capacitate uriaşă putem dispune, cu condiţia să ne concentrăm toate resursele noastre pentru a stăpâni măcar o zonă a existenţei. Această concentrare bine controlată este ca o rază laser ce poate străpunge orice i-ar putea sta în cale. Atunci când ne concentrăm cu adevărat asupra ameliorării unei părţi a vieţii, ne dezvoltăm capacitatea extraordinară de a discerne cum putem îmbunătăţi situaţia respectivă. Unul dintre motivele pentru care suntem foarte puţini cei care reuşim ceea ce ne dorim cu adevărat este că nu ştim să ne focalizăm atenţia într-o anumită direcţie; niciodată nu reuşim să ne concentrăm forţa de care dispunem. Majoritatea oamenilor bâjbâie prin viaţă nehotărându-se vreodată să se concentreze asupra unui anumit lucru pe care să-l controleze bine. De fapt cred că majoritatea oamenilor dau greş în viaţă pur şi simplu pentru că *li se par majore lucrurile minore*. Consider că una dintre lecţiile majore ale vieţii este să învăţăm să înţelegem ce ne determină să facem ceea ce facem. Ce anume formează comportamentul uman? Răspunsurile la această întrebare furnizează adevărate soluţii de importanţă capitală în privinţa modelării propriului destin.

Întreaga mea existenţă a fost permanent condusă de o singură întrebare asupra căreia m-am concentrat *în ce constă diferenţa de calitate a vieţii oamenilor*? De ce atât de des oamenii care încep umil, din medii foarte modeste, reuşesc în ciuda tuturor vicisitudinilor să-şi creeze o viaţă care să devină un exemplu pentru noi. Şi invers, de ce atât de mulţi dintre cei născuţi într-un mediu privilegiat, cu toate resursele reuşitei la îndemână, sfârşesc prin a fi graşi, frustraţi şi adesea dependenţi de diverse droguri? De ce viaţa unora este un exemplu şi a altora un avertisment? Care este secretul ce stă la baza unei vieţi pasionante, fericite şi pline de satisfacţii pentru unii, în

vreme ce pentru alţii refrenul rămâne mereu: „Asta e tot?” Propria mea obsesie de măreţie a început cu câteva întrebări simple: „Cum aş putea să preiau controlul imediat asupra existenţei mele? Ce aş putea face azi şi să conteze cu adevărat – astfel încât să-mi fie de ajutor mie şi altora pentru a ne modela destinele? Cum aş putea să mă dezvolt, să învăţ, să progresez şi să îmi împărtăşesc cunoştinţele în mod eficient şi plăcut?”

La o vârstă foarte fragedă mi-am creat convingerea că ne aflăm aici cu toţii pentru a ne aduce contribuţia la ceva unic, că în fiecare dintre noi există undeva ascuns, un har special. Vedeţi, eu cred sincer că în fiecare dintre noi există un uriaş în stare latentă. Fiecare are câte un talent, câte un har, câte un strop de geniu care aşteaptă să fie canalizat. Poate fi un talent artistic sau muzical. Poate fi o modalitate mai specială de a stabili o relaţie cu cel pe care îl iubeşti. Poate fi un adevărat geniu în domeniul vânzărilor, al inovaţiilor, în afaceri ori în profesie. Mie îmi place să cred că Dumnezeu care ne-a creat nu face favoritisme, că suntem unici, dar cu ocazii egale de a trăi viaţa la maximum. Am hotărât cu mulţi ani în urmă că cel mai important mod în care mi-aş putea trăi viaţa ar fi să investesc în ceva de durată.

Am hotărât că trebuie să contribui într-un fel cu ceva, astfel încât acel ceva să supravieţuiască multă vreme după ce eu nu voi mai fi.

În prezent am extraordinarul privilegiu de a-mi împărtăşi ideile şi sentimentele la milioane de oameni prin intermediul cărţilor, casetelor şi emisiunilor TV. Personal am lucrat cu peste un sfert de milion de persoane doar în ultimii ani. I-am ajutat cu sfaturi pe reprezentanţi ai Congresului american, directori generali, preşedinţi de companii şi de ţări, manageri şi mame, agenţi de vânzări, contabili, avocaţi, doctori, psihiatri, consilieri şi sportivi profesionişti. Am lucrat cu persoane care sufereau de fobii, de depresii, de sindromul personalităţii multiple sau cu cei

care erau convinşi că *nu* au personalitate. În prezent am extraordinarul noroc să vă împărtăşesc şi dvs, ce e mai bun din ceea ce am învăţat şi sunt sincer recunoscător şi foarte încântat de această şansă.

Astfel am continuat să discern puterea pe care o are fiecare în parte de a schimba practic orice, chiar totul în viaţă *într-o clipă*. Am aflat că resursele de care avem nevoie pentru a ne transforma visurile în realitate sunt chiar în noi, aşteptând ziua în care ne hotărâm să ne trezim cu adevărat şi să ne cerem dreptul la strălucire. Când am scris această carte am avut un motiv precis: să sun deşteptarea, să-i stimulez pe cei care se dedică vieţii şi să-i ajut să-şi canalizeze harul dat de Dumnezeu. Această carte conţine idei şi strategii care vă pot ajuta să obţineţi schimbări sigure, măsurabile şi de durată în dvs. şi în ceilalţi.

Vedeţi dvs., eu cred că ştiu cine sunteţi de fapt. Cred că suntem suflete surori. Dorinţa dvs, de a vă fi mai bine din toate punctele de vedere v-a făcut să cumpăraţi această carte. O mână invizibilă v-a călăuzit paşii. Eu ştiu prea bine că indiferent în ce moment al vieţii v-aţi afla, vă doriţi mai mult! Indiferent cât de bine aţi duce-o sau cât de provocatoare ar fi soarta acum, în adâncul sufletului dvs, există convingerea că experienţa dvs, de viaţă poate şi va fi mult mai spectaculoasă decât a fost până acum. Sunteţi sortit propriei dvs, măreţii unice, indiferent că este vorba de o afirmare pe plan profesional, ca profesor, ca om de afaceri, ca mamă sau ca tată. Cel mai important este nu numai că dvs, credeţi în asta, dar aţi şi început să treceţi la fapte. Nu numai că aţi cumpărat cartea, dar deja faceţi ceva care, din păcate, este unic – o citiţi! Statisticile arată că sub 10% dintre cei care cumpără o carte reuşesc să depăşească primul capitol. Ce risipă de neconceput! Aceasta este o carte uriaşă pe care o puteţi folosi pentru a obţine rezultate uriaşe în viaţă. Sigur că sunteţi genul de om care nu-şi fură singur căciula tratând totul cu

superficialitate. Profitând serios de fiecare dintre capitolele din această carte, vă veţi asigura o funcţionare la potenţial maxim a întregii dvs, capacităţi.

Vă provoc deci nu numai să faceţi orice pentru a citi în întregime această carte (spre deosebire de marea masă care abandonează pe parcurs), dar şi să folosiţi zilnic, pe căi simple, ceea ce învăţaţi. Acesta este un pas extrem de important, indispensabil pentru a obţine rezultatele pentru care vă apucaţi de treabă.

CUM PUTEM CREA O SCHIMBARE DE DURATĂ

Pentru ca schimbările să aibă o valoare reală, ele trebuie să fie de durată şi consecvente. Cu toţii am trecut prin schimbări de moment, pentru a ne simţi apoi şi mai deprimaţi, şi mai dezamăgiţi. De fapt mulţi oameni care încearcă să se schimbe trăiesc cu un sentiment de teamă şi în subconştient sunt înspăimântaţi de ideea că schimbările pot fi doar temporare. Un prim exemplu în acest sens este cineva care trebuie să înceapă un regim, dar îl amână mereu tocmai pentru că subconştientul său ştie că indiferent cât ar avea de suferit pentru a obţine această schimbare, ea va fi doar o răsplată pe termen scurt. Mai toată viaţa am urmat ceea ce consider a fi principiile schimbărilor de durată. Veţi afla şi dvs, care sunt acestea şi cum trebuie utilizate, chiar în paginile care urmează. Deocamdată însă aş vrea să vă împărtăşesc trei principii elementare ale schimbării pe care le putem folosi imediat pentru a ne modela viaţa. Sunt principii pe cât de simple, pe atât de eficiente atunci când sunt aplicate cu îndemânare. Simt exact aceleaşi schimbări pe care ar trebui să le facă un individ pentru a ajunge la o schimbare personală, o companie pentru a-şi folosi la maximum potenţialul sau o ţară pentru a reuşi să-şi găsească un loc sub soare. De fapt în comunitatea umană, acestea sunt schimbări pe care trebuie să le facem cu toţii pentru a păstra calitatea vieţii pretutindeni în lume.

PASUL UNU

Ridicaţi ştacheta

De câte ori doriţi sincer să faceţi o schimbare, primul lucru este să ridicaţi ştacheta. Atunci când sunt întrebat ce anume mi-a schimbat viaţa cu opt ani în urmă, le spun că în mod categoric lucrul cel mai important a fost faptul că am schimbat ceea ce doream de la mine. Mi-am notat toate lucrurile pe care nu aveam de gând să le mai accept de la viaţă, pe care nu mai voiam să le tolerez şi tot ceea ce aspiram să devin.

Gândiţi-vă la toate consecinţele pe termen lung pe care le-au declanşat bărbaţii şi femeile care au ştiut să ridice ştacheta şi să acţioneze în conformitate cu aceste noi standarde autoimpuse, hotărându-se să nu mai accepte nimic sub această limită. Cronicile istorice conţin exemple ce au fost dintotdeauna o sursă de inspiraţie: Leonardo da Vinci, Abraham Lincoln, Helen Keller, Mahâtma Gandhi, Martin Luther King, Jr., Rosa Parks, Albert Einstein, Cesar Châvez, Soichiro Honda şi mulţi alţii care au făcut acest pas de o forţă magnifică, au ridicat ştacheta. Aceeaşi forţă o aveţi şi dvs, la dispoziţie, cu condiţia să aveţi curajul să o revendicaţi. Schimbarea unei instituţii, a unei companii, a unei ţări – a lumii – începe cu un prim pas simplu al schimbării de sine.

PASUL DOI

Schimbaţi-vă convingerile limitative

Dacă ridicaţi ştacheta, dar nu sunteţi sigur că veţi fi în stare să fiţi la înălţimea ei, înseamnă că deja aţi început să vă sabotaţi. Nici n-o să mai încercaţi; vă va lipsi acea siguranţă de sine care vă permite să vă canalizaţi cea mai profundă energie ce se ascunde în dvs, chiar acum, când citiţi aceste rânduri. Convingerile noastre sunt asemenea ordinelor care nu se discută, care ne spun cum stau lucrurile, ce e posibil şi ce este imposibil, ce putem şi ce nu putem face. Ele modelează fiecare faptă în parte,

fiecare gând şi fiecare sentiment pe care îl trăim. Ca urmare, schimbarea sistemului de convingeri stă la baza oricărei schimbări reale şi de durată din cadrul existenţei noastre. Trebuie să ne dezvoltăm această siguranţă de sine că *putem* şi *vom* satisface noile standarde, chiar înainte de a o *face* propriu-zis.

Fără a prelua controlul asupra sistemului de convingeri, puteţi să ridicaţi oricât ştacheta, nu veţi fi niciodată în stare să îi faceţi faţă. Cât de mult credeţi că ar fi reuşit Gandhi dacă nu ar fi *crezut* cu fiecare fibră a fiinţei sale în puterea principiului nonviolenţei în mişcarea de opoziţie? încrederea în convingerile sale i-a dat posibilitatea să acceadă la resursele sale interioare şi să fie în stare să depăşească provocările care l-ar fi făcut să şovăie pe oricare altul. Convingerile care dau forţă – şi acest sentiment de siguranţă de sine – reprezintă puterea ce se ascunde în spatele oricărei mari reuşite de-a lungul istorici.

PASUL TREI

Schimbaţi-vă strategia

Pentru a nu vă răzgândi, vă trebuie o excelentă strategie de împlinire a scopurilor propuse. Una dintre convingerile mele de bază este că dacă vă stabiliţi un standard mai înalt şi credeţi cu adevărat, atunci cu siguranţă găsiţi şi strategiile necesare. Pur şi simplu *veţi* găsi o cale. De fapt despre asta este vorba în această carte. Vă sunt prezentate strategiile prin care să vă atingeţi scopurile şi trebuie să vă spun de pe acum că cea mai eficientă strategie în aproape toate situaţiile este să vă găsiţi un model de urmat – cineva care deja a obţinut rezultatele pe care le doriţi – şi apoi să profitaţi de învăţăturile sale. Să învăţaţi ce fac alţii, care a fost convingerea lor şi cum gândesc. Nu numai că veţi fi mult mai eficient, dar veţi economisi şi enorm de mult timp, pentru că nu va fi nevoie să reinventaţi roata. E suficient

doar să adaptaţi cu fineţe exemplul, să-l remodelaţi şi eventual să-l îmbunătăţiţi.

Această carte vă va furniza informaţiile şi stimulentul pentru a vă dedica acestor trei principii de bază ale schimbării de calitate: vă va ajuta să ridicaţi ştacheta, descoperind care sunt standardele actuale şi înţelegând cum aţi vrea să trăiţi; vă va ajuta să vă schimbaţi convingerea fundamentală care vă împiedică să ajungeţi unde doriţi şi să vă întăriţi convingerile care vă sunt de folos; şi vă va ajuta să vă dezvoltaţi o serie de strategii pentru a obţine mai elegant, mai rapid şi mai eficient rezultatele dorite.

Vedeţi dvs., în viaţă o mulţime de oameni ştiu ce să facă, dar puţini *fac cu adevărat ceea ce ştiu*. Nu e de ajuns să ştiţi! Trebuie să treceţi la fapte. Dacă-mi veţi acorda această ocazie, prin intermediul acestei cărţi, vă voi deveni antrenor personal. Ce fac de fapt antrenorii? întâi de toate se ocupă de dvs. Ani de zile s-au concentrat asupra unei anumite direcţii în care sunt experţi şi ştiu să discearnă cum se pot obţine rezultatele bune mai rapid. Utilizând strategiile pe care vi le împărtăşeşte antrenorul, puteţi să vă schimbaţi imediat şi radical nivelul de performanţă. Uneori antrenorul nici măcar nu vă spune ceva nou, ci doar vă aminteşte ceea ce ştiţi de fapt şi vă determină s-o faceţi. Acesta este rolul său şi cu îngăduinţa dvs., asta voi face eu pentru dvs.

În ce direcţie vă voi antrena în mod special? Vă voi oferi posibilitatea să distingeţi acea forţă ce vă va fi de folos pentru a crea îmbunătăţiri de durată în privinţa calităţii vieţii dvs. Împreună ne vom concentra pe (şi nu vom fi superficiali!) controlarea celor cinci domenii de viaţă despre care cred că au cea mai mare importanţă. Acestea sunt

1. Controlul emoţiilor

Stăpânirea acestei lecţii vă va fi de mare ajutor în

stăpânirea celorlalte patru. Nu uitaţi asta. Concentraţi-vă! De ce vreţi să slăbiţi? Ca organismul dvs, să aibă mai puţine grăsimi? Sau pentru felul în care credeţi că vă veţi *simţi* dacă veţi scăpa de aceste kilograme nedorite, căpătând totodată mai multă energie şi vitalitate? Nu credeţi oare că veţi arăta mai bine, că ceilalţi vă vor plăcea mai mult, că veţi deborda de încredere şi respect de sine, plutind până în stratosferă. Practic tot ceea ce facem este să schimbăm felul în care simţim – şi totuşi majoritatea nu avem pregătirea necesară pentru a o face rapid şi eficient. Este uluitor cum cel mai adesea ne folosim inteligenţa pentru a cădea în stări emoţionale aride, uitând de multitudinea de talente înnăscute pe care le avem deja cu toţii. Mult prea mulţi dintre noi ne lăsăm pradă evenimentelor exterioare, asupra cărora nu avem niciun fel de control, devenind incapabili să ne modificăm emoţiile – asupra cărora avem *tot* controlul din lume – bazându-ne în schimb pe remedii rapide şi pe termen scurt. Altfel cum s-ar putea explica faptul că, deşi sub 5% din populaţia lumii trăieşte în Statele Unite, consumăm peste 50% din cocaina din lume. Sau faptul că bugetul nostru naţional de apărare, care este actualmente de ordinul miliardelor, este egal cu ceea ce cheltuim pe consumul de alcool? Sau că 15 milioane de americani simt diagnosticaţi anual cu depresii grave şi se prescriu reţete în valoare de 500 de milioane de dolari doar pentru un antidepresiv cum ar fi Prozacul?

În această carte veţi descoperi ce anume vă determină să faceţi ceea ce faceţi şi ce anume declanşează emoţiile pe care le trăiţi cel mai des. Apoi vi se va da un plan pas cu pas care vă va învăţa cum să identificaţi care sunt emoţiile distrugătoare, care sunt cele care dau forţă şi cum le puteţi folosi şi pe unele şi pe altele în avantajul dvs., astfel încât emoţiile să nu mai fie un obstacol, ci o unealtă eficientă în a vă ajuta să vă atingeţi potenţialul maxim.

2. Controlul fizic

Oare ajută la ceva să aveţi tot ce aţi visat vreodată, dar să nu fiţi sănătos ca să vă puteţi bucura de viaţă? Vă treziţi oare în fiecare dimineaţă plin de energie, de forţă şi gata să cuceriţi o nouă zi? Sau vă treziţi la fel de obosit ca atunci când v-aţi culcat, vă doare în dreapta şi în stânga şi vă displace faptul că trebuie s-o luaţi mereu de la capăt? Oare stilul de viaţă actual intră în statistica obişnuită? Unul din doi americani moare de o boală coronariană; unul din trei, moare de cancer. Sau, ca să împrumutăm o expresie a unui doctor din secolul al XVII-lea, Thomas Moffett, „ne săpăm groapa cu dinţii" ori de câte ori corpul nostru are parte doar de alimente cu o cantitate mare de grăsimi sau lipsite de calităţi nutritive, ori ne otrăvim organismul cu ţigări, alcool sau droguri şi rămânem pasivi în faţa televizoarelor. Această a doua lecţie extrem de importantă vă va ajuta să preluaţi controluj asupra sănătăţii fizice, nu numai ca să arătaţi bine, dar ca să vă şi *simţiţi* bine şi să ştiţi că deţineţi *controlul* asupra vieţii dvs. într-un corp care radiază de vitalitate şi vă permite să obţineţi rezultatele dorite.

3. Controlul relaţiilor

După stăpânirea emoţiilor şi a sănătăţii fizice, nimic nu mi se pare mai important decât dobândirea artei de a stăpâni relaţiile de orice fel – sentimentale, de familie, de afaceri şi sociale. La urma urmelor, cine îşi doreşte să înveţe, să progreseze, să reuşească şi să fie fericit de unul singur? Cea de-a treia lecţie a preluării controlului din această carte vă va dezvălui tainele ce vă vor ajuta să vă creaţi relaţii de calitate – mai întâi cu propria persoană şi apoi cu ceilalţi. Veţi începe prin a descoperi pe ce anume puneţi mai mare preţ, care vă sunt speranţele, care sunt regulile după care jucaţi partida vieţii şi care este legătura dintre ele şi ceilalţi jucători. Apoi, după ce veţi fi dobândit acest talent atât de important, veţi învăţa cum să stabiliţi anumite legături cu oamenii, la nivelurile cele mai profunde, şi cum să fiţi răsplătit cu ceea ce ne dorim cu

toţii: sentimentul că ne-am adus contribuţia, că prezenţa noastră a contat în viaţa altora. Am constatat că pentru mine resursa cea mai de preţ este o relaţie, pentru că ea deschide uşi spre toate celelalte resurse de care am nevoie. Învăţarea temeinică a acestei lecţii vă va oferi resurse nelimitate pentru a progresa şi a avea o contribuţie reală.

4. Controlul financiar

La 65 de ani majoritatea americanilor sunt săraci lipiţi – sau morţi! Sigur că este greu de crezut că asta-şi doresc oamenii atunci când visează la vârsta de aur a pensiei. Şi totuşi fără a avea convingerea că meritaţi o bunăstare financiară, susţinută de un plan de acţiune eficient, cum aţi putea să transformaţi acest scenariu de vis în realitate? Cea de-a patra lecţie a controlului din această carte vă va învăţa cum să treceţi dincolo de obiectivul unei simple supravieţuiri, o dată ajuns în toamnă, vieţii sau chiar de pe acum. Pentru că avem norocul să trăim într-o societate capitalistă, fiecare are capacitatea de a-şi pune în practică visurile. Şi totuşi majoritatea avem probleme financiare permanente şi ne imaginăm că dacă am avea mai mulţi bani, situaţia n-ar mai fi atât de tensionată. Aceasta este o mare iluzie care ţine de cultura şi civilizaţia noastră – vă asigur că în realitate, cu cât aveţi mai mulţi bani, cu atât sunteţi mai tensionat. Soluţia nu este doar să urmăriţi să faceţi avere, ci să vă schimbaţi convingerile şi atitudinile în privinţa banilor, considerând că totul este doar un mijloc ce contribuie la fericire, dar nu este scopul unic şi ultim în viaţă.

Pentru a vă crea un destin care să presupună bunăstare, veţi învăţa mai întâi cum să schimbaţi ceea ce duce la lipsurile din viaţa dvs. şi cum să trăiţi consecvent pe baza unor valori, convingeri şi emoţii esenţiale pentru a cunoaşte şi a menţine bogăţia, poate chiar a o înmulţi. Apoi vă veţi defini scopurile şi vă veţi modela visurile cu

gândul la atingerea unui nivel de bunăstare cât mai înalt cu putinţă, astfel încât să vă găsiţi liniştea sufletească şi să aveţi libertatea să vă entuziasmaţi de toate posibilităţile pe care vi le poate oferi viaţa.

5. Controlul asupra timpului

Capodoperele au nevoie de timp. Şi totuşi câţi dintre noi ştiu cu adevărat să-şi folosească timpul? Nu mă refer aici doar la o drămuire a timpului; de la a vă găsi timp, a-l deforma, a-l manevra astfel încât să vă devină aliat, şi nu duşman. Cea de-a cincea lecţie a controlului din această carte vă va învăţa mai întâi că evaluările pe termen scurt pot duce la suferinţe pe termen lung. Veţi învăţa cum să luaţi hotărâri cu adevărat valabile şi cum să vă stăpâniţi dorinţa de a fi răsplătit pe loc, permiţându-le ideilor şi creaţiilor dvs. – chiar propriului potenţial – să aibă timpul necesar pentru a „da rod”. Apoi veţi învăţa cum să vă concepeţi hărţile necesare şi strategiile utile pentru a urma pas cu pas hotărârile luate, transformându-le în realitate, cu dorinţa profundă de a lua măsuri majore, cu răbdarea de a avea şi „timpi morţi” şi cu maleabilitatea de a schimba abordarea de fiecare dată când este necesar. După ce veţi reuşi să controlaţi timpul, veţi învăţa cât de adevărat este faptul că majoritatea oamenilor supraestimează ce ar putea face într-un an – şi subestimează ce ar putea reuşi într-un deceniu!

Nu vă voi împărtăşi toate aceste lecţii pentru a vă spune că ştiu totul pe lumea asta sau că viaţa mea a fost perfectă ori fără obstacole. Am avut şi eu partea mea de momente grele. Dar datorită lor am reuşit să învăţ, să perseverez şi să reuşesc permanent în toţi aceşti ani. De câte ori am întâlnit o provocare, am folosit ceea ce am învăţat, pentru ca viaţa mea să atingă un nou nivel. Ca şi în cazul dvs., gradul de stăpânire a acestor cinci domenii continuă să fie într-o permanentă creştere.

De asemenea s-ar putea ca stilul meu de viaţă să nu

fie o soluţie şi pentru dvs. E posibil ca visurile şi scopurile mele să nu fie aceleaşi cu ale dvs. Cred însă că lecţiile pe care le-am învăţat despre felul în care puteţi să vă transpuneţi visurile în realitate şi cum să transformaţi intangibilul în real sunt fundamentale în atingerea oricărui nivel de reuşită personală sau profesională. Am scris această carte în ideea de a fi un ghid activ – un manual pentru sporirea calităţii vieţii dvs, precum şi a cantităţii de fericire pe care o puteţi obţine de la ea. Sigur că sunt extrem de mândru de prima mea carte, *Puterea nemărginită*, şi impactul pe care l-a avut asupra oamenilor din întreaga lume, dar cred că această carte va aduce ceva nou şi distinct în privinţa forţei interioare care vă poate ajuta să vă conduceţi viaţa către următorul nivel.

Am reluat o parte din ideile fundamentale, având în vedere că repetiţia e mama învăţăturii. De aceea sper că aceasta va fi o carte pe care o veţi reciti iar şi iar, o carte la care veţi reveni şi pe care o veţi utiliza ca pe un adevărat instrument ce poate declanşa descoperirea răspunsurilor care se află deja în dvs. Nu uitaţi că pe măsură ce veţi citi această carte, nu trebuie să credeţi sau să folosiţi tot ceea ce este în ea. *Luaţi doar lucrurile pe care le consideraţi utile*: *puneţi-le în practică imediat*. Nu va trebui să aplicaţi toate strategiile sau să folosiţi toate metodele din această carte pentru a obţine schimbări majore. Fiecare dintre ele are un anumit potenţial de schimbare a vieţii; folosite împreună însă vor produce rezultate explozive.

Această carte este plină de strategii de obţinere a reuşitei pe care v-o doriţi, de principii organizatorice pe care le-am adaptat pornind de la persoanele cele mai eficiente şi mai interesante din cultura şi civilizaţia noastră. Am avut şansa unică să cunosc, să iau interviuri şi să-mi fac un model dintr-o multitudine de oameni foarte diferiţi – oameni cu un impact extraordinar şi un caracter unic – de la Norman Cousins la Michael Jackson, de la

antrenorul John Wooden la magicianul finanţelor John Templeton, de la liderii industriilor la şoferii de taxi. În paginile care urmează veţi avea ocazia să profitaţi nu numai de pe urma experienţei mele, dar şi de pe urma a mii de cărţi, casete, seminarii şi interviuri pe care le-am acumulat în ultimii zece ani de viaţă, pentru că eu continuu această căutare permanentă de a învăţa şi de a progresa încă puţin în fiecare zi.

Scopul acestei cărţi nu este doar să vă ajute să faceţi o unică schimbare în viaţa dvs., ci să devină pivotul care vă poate fi punct de sprijin în a vă duce viaţa pe o nouă treaptă. Această carte se concentrează pe crearea unor schimbări universale. Ce înţeleg eu prin asta? Ei bine, puteţi învăţa să obţineţi schimbări în viaţă – să vă depăşiţi temerile sau fobiile, să vă îmbunătăţiţi relaţiile interumane sau să vă depăşiţi veşnicele amânări. Toate acestea sunt talente de mare preţ şi dacă aţi citit *Puterea nemărginită*, înseamnă că multe dintre ele deja le ştiţi. Totuşi, pe măsură ce veţi citi paginile ce urmează, veţi constata că există puncte cheie în viaţa dvs. şi dacă veţi reuşi să faceţi o schimbare cât de mică, ea va transforma practic întregul aspect al existenţei dvs.

Această carte este concepută ca să vă ofere strategiile care vă pot ajuta să creaţi, să trăiţi şi să vă bucuraţi de viaţa la care în prezent s-ar putea doar să visaţi.

În această carte veţi învăţa o serie de strategii simple. Şi precise pentru abordarea cauzei fiecărei provocări în parte şi schimbarea situaţiei prin depunerea unui efort cât mai mic. De exemplu, poate că vă va fi greu să credeţi că schimbând un singur cuvânt care intră în vocabularul dvs, obişnuit, puteţi modifica imediat stereotipul emoţional al existenţei dvs. Sau că modificând întrebările importante pe care vi le puneţi conştient sau inconştient, puteţi instantaneu să vă schimbaţi ţinta asupra căreia vă concentraţi şi, prin urmare, acţiunile de zi cu zi.

Sau că schimbându-vă o singură convingere, puteţi modifica serios nivelul dvs, de fericire. Şi totuşi în capitolele următoare veţi învăţa să stăpâniţi aceste tehnici – şi multe altele pentru a efectua schimbările dorite.

De aceea cu mare respect încep această relaţie cu dvs., căci împreună pornim într-o călătorie ce presupune descoperiri şi actualizarea celor mai profunde şi mai reale/resurse cu putinţă. Viaţa este un dar şi ne oferă privilegiul, ocazia şi răspunderea de a da ceva în schimb, devenind mai mult decât ceea ce suntem.

Aşadar să începem călătoria explorând…

2

Deciziile:

drumul spre putere

„Omul se naşte să trăiască şi nu să se pregătească să trăiască”.

BORIS PASTERNAK

Mai ţineţi minte când Jimmy Carter era preşedintele Statelor Unite? Imperiul contraataca, Yoda şi Pac Man erau în vogă şi nimic nu reuşea să se strecoare între Brooke Shields şi lenjeria ei Calvin. Ayatollahul Khomeini ajunsese la putere în Iran şi luase ostatici cetăţeni americani. În Polonia un electrician de la şantierele navale din Gdańsk, pe nume Lech Wałęsa, făcea un lucru de necrezut: *hotărâse* să ia atitudine împotriva regimului comunist. El a organizat şi a condus o grevă a muncitorilor şi când s-a încercat arestarea lui şi îndepărtarea de la locul de muncă, pur şi simplu el a sărit peste zid. De atunci multe ziduri au căzut, nu-i aşa?

Mai ţineţi minte când aţi auzit ştirea că a fost omorât John Lennon? Mai ţineţi minte când a erupt vulcanul Saint Helens făcând una cu pământul totul pe o suprafaţă de 150 km²? Aţi aclamat atunci când echipa americană de hochei, veşnic învinsă, a bătut echipa sovietică şi a câştigat medalia de aur la Olimpiadă? Era în 1980.

Gândiţi-vă puţin. Unde vă aflaţi atunci? Cum eraţi? Cine erau prietenii dvs? Care erau speranţele şi visurile dvs? Dacă v-ar fi întrebat cineva: „Oare ce veţi face peste 10 sau 15 ani?” ce veţi fi spus? Oare vă aflaţi astăzi acolo unde aţi fi vrut atunci? Zece ani trec uşor, nu-i aşa? Mai important însă ar fi să ne întrebăm: „Cum îmi voi trăi *următorii* zece ani din viaţă? Cum voi trăi *azi* pentru a crea mâinile pe care mi l-am propus? Ce voi viza *de acum înainte*? Ce este important pentru mine *chiar acum* şi ce va fi important pentru mine pe termen lung? Ce pot face *azi* pentru a-mi modela destinul?”

Vedeţi dvs., cu siguranţă veţi apuca să trăiţi aceşti, zece ani. Întrebarea este unde? Cine veţi deveni? Cum veţi trăi? în ce fel vă veţi aduce contribuţia? *Acum* este momentul să vă proiectaţi următorii zece ani din viaţă – şi nu după ce vor fi trecut. Trebuie să profităm de moment. Suntem deja la începutul unei noi decade. Anul 2000 a trecut fără să ne dăm seama şi în curând o să privim spre această dată aşa cum ne gândim la anul 1980. Oare veţi fi mulţumit de aceşti ani sau vă vor tulbura? Veţi fi încântat sau nemulţumit?

La începutul anilor ’80 aveam 19 ani. Mă simţeam singur şi frustrat. N-aveam practic niciun fel de resurse financiare. Nu aveam la dispoziţie niciun fel de antrenor de succes, nici prieteni care să fi reuşit, nici mentori, nici scopuri clare. Eram un tip greoi şi gras. Şi totuşi după doar câţiva ani am descoperit acea forţă prin care am transformat practic întreaga mea existenţă. De îndată ce am reuşit să o stăpânesc, am folosit această forţă pentru a-mi revoluţiona viaţa în mai puţin de un an. A fost un instrument pe care l-am folosit pentru a-mi îmbunătăţi radical nivelul de încredere în mine şi ca atare *capacitatea* de a trece la fapte şi de a obţine rezultate măsurabile. De asemenea am folosit-o să-mi recâştig controlul asupra sănătăţii mele fizice, scăpând pentru totdeauna de cele 20 de kilograme de grăsime. Astfel am reuşit să îi plac femeii

visurilor mele, să mă căsătoresc cu ea şi să-mi fac familia pe care mi-o doream. Am folosit această forţă pentru a-mi schimba venitul de la un nivel de subzistenţă la peste un milion de dolari pe an. Astfel am ajuns din apartamentul meu minuscul (unde îmi spălam vasele în cada din baie, pentru că nu aveam bucătărie) în actualul cămin al familiei, castelul Del Mar. *Această unică schimbare* m-a făcut să nu mă mai simt complet singur şi insignifiant, ci să fiu recunoscător pentru noile ocazii ce mi-au fost date de a-mi aduce contribuţia într-un fel în existenţa a milioane de oameni din lumea întreagă. Aceasta este o forţă pe care continuu să o folosesc zilnic pentru a-mi modela destinul personal.

În *Puteai ea nemărginită* am încercat să explic cât se poate de clar că cea mai eficientă cale de a ne modela viaţa este să *trecem la fapte*. Diferenţa în privinţa rezultatelor obţinute derivă din ceea ce *au făcut* unii oameni diferit de ceilalţi în situaţii similare. Acţiuni diferite duc la rezultate diferite. De ce? Pentru că orice acţiune este o cauză pusă în mişcare şi efectele sale se adaugă efectelor din trecut pentru a ne îndrepta către o direcţie bine definită. Fiecare direcţie în parte duce la o destinaţie de o importanţă capitală: destinul nostru.

În esenţă, dacă dorim să ne direcţionăm existenţa, trebuie să preluăm controlul acţiunilor noastre consecvente. Nu acţiunile momentane şi disparate ne modelează viaţa, ci doar ceva făcut cu consecvenţă. De aceea problema importantă, întrebarea cheie este următoarea: ce anume *precedă* acţiunile noastre? Ce anume *determină* acţiunile făcute şi, prin urmare, cine devenim şi care este destinaţia noastră în viaţă? Ce anume generează trecerea la fapte?

Răspunsul, desigur, este lucrul la care m-am referit tot timpul: puterea de decizie. Tot ceea ce se întâmplă în viaţa noastră – fie că ne încântă sau ne provoacă – începe cu o decizie. Cred că în momentele de decizie vă este de

fapt modelat destinul. Deciziile pe care le luaţi chiar acum, zi de zi, vă vor modela felul în care veţi simţi azi, dar şi cine veţi deveni în acest secol.

Când priviţi în urmă, la ultimii zece ani, credeţi că există momente în care, dacă aţi fi hotărât altfel, viaţa dvs, ar fi fost radical diferită de cea de azi, fie în bine, fie în rău? Poate că, de exemplu, aţi luat o hotărâre în domeniul profesional care v-a schimbat viaţa. Sau *n-aţi reuşit* s-o luaţi. Poate că în ultimii zece ani v-aţi hotărât să vă căsătoriţi – sau să divorţaţi. Aţi cumpărat o casetă, o carte sau aţi mers la un seminar şi ca urmare v-aţi schimbat convingerile şi aţi acţionat. Poate aţi hotărât să aveţi copii. Sau să mai amânaţi dorinţa de a avea o carieră. Poate că aţi hotărât să investiţi într-o casă sau într-o afacere. Poate că aţi decis să faceţi sport sau să renunţaţi. Poate v-aţi lăsat de fumat. Poate aţi hotărât să vă mutaţi în alt colţ al ţării sau să faceţi o călătorie în jurul lumii. Oare în ce fel au influenţat aceste decizii existenţa dvs?

Aţi trăit emoţiile unei tragedii sau ale unei frustrări, ale unei nedreptăţi sau ale unui sentiment de neajutorare în aceşti zece ani de viaţă? Ştiu sigur că aşa a fost. Dacă da, ce aţi hotărât să faceţi? V-aţi forţat să depăşiţi toate limitele cu putinţă sau aţi abandonat? în ce fel v-au modelat aceste decizii actualul drum în viaţă?

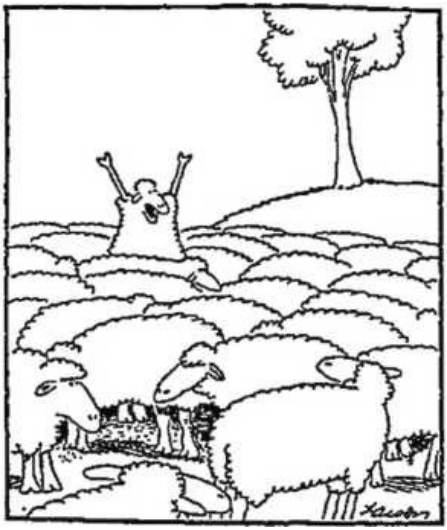
„Omul nu este creat de circumstanţe; circumstanţele sunt create de om”.

BENJAMIN DISRAELI

Mai presus de orice cred că *deciziile* noastre şi nu *condiţiile* de viaţă ne determină soarta. Şi dvs. şi eu ştim că există oameni care s-au născut cu anumite avantaje: genetice, de mediu, de familie, de relaţii interumane. Dar totodată ştim şi dvs. şi eu că permanent întâlnim, citim sau auzim despre oameni care, împotriva tuturor vicisitudinilor, au cunoscut un destin înfloritor mai presus de orice limite impuse de condiţiile în care s-au născut,

tocmai luând noi decizii în legătură cu ce trebuie să facă de fapt cu viaţa lor. Ei au devenit exemple ale puterii nelimitate a spiritului uman.

Dacă ne hotărâm să acţionăm, şi dvs. şi eu ne putem transforma viaţa astfel încât să devină un exemplu, o sursă de inspiraţie pentru ceilalţi. Cum? Pur şi simplu luând hotărâri astăzi în legătură cu felul în care vom trăi de acum înainte. Dacă nu luaţi hotărâri în legătură cu felul în care veţi trăi, înseamnă că aţi luat deja o altă hotărâre, nu-i aşa? Aţi decis să vă lăsaţi pradă mediului ce vă înconjoară, în loc să vă modelaţi singur soarta. Întreaga mea existenţă s-a schimbat într-o singură zi – ziua în care nu doar m-am gândit ce *aş vrea* să am în viaţă sau ce aş vrea să devin, ci chiar am *hotărât* cine şi ce eram *decis* să fiu şi să am în viaţă. Aceasta este o distincţie simplă, dar de o importanţă capitală.



„Staţi! Staţi! Ascultaţi-mă Nu trebuie să vă purtaţi ca oile!”

Gândiţi-vă puţin. Există oare o diferenţă între a fi *interesat* de ceva şi a fi *decis* să faceţi ceva? Cu siguranţă!

Deseori oamenii spun cam aşa: „Doamne! Tare *aş vrea* să câştig mai mulţi bani”. Sau „Aş *vrea* să fiu mai apropiat de copiii mei”. Sau „Ştii, *aş vrea* ca prezenţa mea pe pământ să conteze”. Dar acest tip de declaraţii nu înseamnă şi o implicare clară. E mai mult afirmarea unei preferinţe care înseamnă: „M-ar *interesa* să se întâmple aşa ceva, cu condiţia să nu am nimic *de făcut*” Asta nu înseamnă putere. Este doar o dorinţă fără efect şi o rugăciune fără credinţă.

Nu numai că trebuie să hotărâţi rezultatele pentru care sunteţi gata să vă implicaţi, dar şi ce persoană decideţi să deveniţi. Aşa cum am discutat în Capitolul 1, trebuie să vă fixaţi un standard în funcţie de ceea ce consideraţi că este acceptabil pentru dvs, din punct de vedere al comportamentului şi trebuie să hotărâţi la ce să vă aşteptaţi de la cei din jur. Dacă nu vă stabiliţi un standard minim referitor la ceea ce veţi accepta în viaţă, veţi constata că este foarte uşor să cădeţi în obiceiuri sau atitudini reactive ori să ajungeţi la un standard de viaţă care este mult sub ceea ce meritaţi. Trebuie să vă stabiliţi aceste standarde şi să trăiţi în funcţie de ele, indiferent ce s-ar întâmpla în viaţă. Chiar dacă totul merge prost, chiar dacă plouă în zi de paradă, chiar dacă bursa cade, chiar dacă vă părăseşte iubitul sau iubita, chiar dacă nimeni nu vă sprijină aşa cum aţi avea nevoie, trebuie să vă respectaţi hotărârea luată, şi anume că veţi trăi la cel mai înalt nivel.

Din păcate majoritatea oamenilor nu fac asta niciodată, pentru că sunt mult prea ocupaţi să-şi găsească tot felul de scuze. Motivul pentru care ei nu şi-au atins scopurile sau nu trăiesc aşa cum ar fi dorit este felul în care i-au tratat părinţii, lipsa de ocazii din tinereţe sau lipsa de studii, ori pentru că sunt prea bătrâni sau prea tineri. Toate aceste justificări aparţin S.C-ului (Sistemul de Convingeri)! Aceste convingeri nu sunt numai limitative, ele sunt distructive.

Folosind puterea de decizie, veţi avea capacitatea să depăşiţi orice justificare pentru a nu vă schimba din toate punctele de vedere *într-o clipă*. Astfel vă puteţi schimba relaţiile interumane, mediul de lucru, condiţia fizică, venitul şi starea emoţională. În felul acesta puteţi fi fericit sau trist, frustrat sau entuziasmat, robul împrejurărilor sau liber ca pasărea cerului. Aceasta este sursa schimbării la nivel individual, al familiei, al comunităţii, al societăţii, al lumii întregi. Oare ce a schimbat totul în Europa de Est în ultimii ani? Oamenii de acolo – oameni ca dvs. şi ca mine – care au luat noi hotărâri în privinţa poziţiei lor faţă de ceea ce simt dispuşi să accepte sau să nu mai accepte ori chiar să respingă. Sigur că deciziile luate de Gorbaciov au ajutat la pavarea acestei căi, dar hotărârea şi implicarea trup şi suflet a lui Lech Wałęsa pentru un standard mai înalt a construit drumul spre o schimbare economică şi politică majoră.

Adeseori îi întreb pe cei care se plâng de slujba pe care o au: „De ce v-aţi mai dus la slujbă azi?” Răspunsul de obicei este: „Pentru că n-am încotro”. Şi dvs., şi eu trebuie să ne amintim un lucru: nu există nimic *obligatoriu* în lumea asta. Categoric că nu sunteţi *obligat* să mergeţi la slujbă. Aici în niciun caz. Aşa cum nu sunteţi *obligat* să munciţi într-un anumit loc sau într-o anumită zi. În niciun caz în America. Nu sunteţi *obligat* să faceţi ceea ce aţi făcut în ultimii zece ani. Puteţi hotărî să faceţi altceva, ceva nou, chiar de azi. Chiar acum puteţi lua o hotărâre: să vă reapucaţi de studii, să învăţaţi să dansaţi sau să cântaţi mai bine, să preluaţi controlul asupra situaţiei dvs, financiare, să învăţaţi să pilotaţi un elicopter, să faceţi ca trupul dvs, să fie un exemplu pentru toţi, să începeţi să meditaţi, să vă înscrieţi la un club de dans, să mergeţi la NASA unde se fac lansări de nave spaţiale, să învăţaţi franceza, să le citiţi mai mult copiilor dvs., să staţi mai mult în grădina cu flori, chiar să plecaţi în Fiji şi să trăiţi pe o insulă. Dacă într-adevăr vă hotărâţi puteţi să faceţi

aproape orice. Deci dacă nu vă place actuala relaţie pe care o aveţi hotărâţi-vă chiar acum să o schimbaţi. Dacă nu vă place slujba actuală, schimbaţi-o. Dacă nu vă place părerea pe care o aveţi despre dvs., schimbaţi-o. Dacă vă doriţi o mai mare vitalitate fizică şi mai multă sănătate, şi asta puteţi schimba chiar acum. Într-o clipă puteţi avea acces la cea putere care a modelat istoria.

Am scris această carte pentru a vă provoca să treziţi puterea uriaşă de decizie şi să vă cereţi dreptul la acea forţă nelimitată, la acea vitalitate contagioasă şi la acea bucurie de a trăi ce se află în dvs! Trebuie să ştiţi că puteţi lua o nouă hotărâre chiar acum şi că ea vă poate schimba pe loc viaţa – o hotărâre în legătură cu un obicei pe care-l veţi schimba sau un talent pe care-l veţi cultiva mai bine. Sau hotărâţi cum îi veţi trata pe ceilalţi. Ori veţi da un telefon cuiva cu care n-aţi mai vorbit de ani de zile. Poate că ar trebui să contactaţi pe cineva anume pentru a reuşi într-adevăr să faceţi progrese în carieră. Poate că ar trebui să luaţi o hotărâre chiar acum pentru a vă bucura şi a vă cultiva emoţiile pozitive pe care le meritaţi zilnic. Se poate oare să alegeţi mai multă bucurie, mai multă distracţie, mai multă încredere sau mai multă linişte sufletească? Chiar înainte de a da pagina puteţi să vă folosiţi deja de forţa care există în dvs. Luaţi hotărârea chiar acum şi astfel veţi putea să vă îndreptaţi într-o nouă direcţie pozitivă, mai eficientă pentru progresul şi fericirea dvs.

„Nimic nu poate sta în calea voinţei omului care este în stare să îşi pună în joc însăşi viaţa pentru scopul propus”.

BENJAMIN DISRAELI

Viaţa dvs, se schimbă în momentul în care luaţi o hotărâre nouă, adecvată şi respectată până la capăt. Cine ar fi crezut că hotărârea şi convingerea unui om foarte liniştit şi modest – un avocat şi un pacifist din principiu – va avea puterea să zguduie din temelii un vast imperiu. Şi

totuşi hotărârea nestrămutată a lui Mahatma Gandhi de a scăpa India de dominaţia britanică a fost practic scânteia de la care au pornit evenimentele ce aveau să schimbe pentru totdeauna echilibrul marilor puteri în lume. Oamenii nu înţeleg cum a reuşit să-şi atingă scopurile, dar practic nu a avut încotro. El a acţionat conform conştiinţei sale. Pur şi simplu n-a mai vrut să accepte nicio altă variantă.

Tot o hotărâre a stat şi la baza puterii lui John F. Kennedy atunci când l-a înfruntat pe Nikita Hruşciov în timpul foarte tensionatei crize a rachetelor din Cuba, reuşind astfel să evite un al treilea război mondial. Tot o hotărâre a stat şi la baza puterii lui Martin Luther King Jr., atunci când a dat glas cu atâta elocinţă nemulţumirilor şi aspiraţiilor semenilor săi, care au refuzat să mai treacă neluaţi în seamă şi au obligat lumea întreagă să conştientizeze existenţa lor. De la o decizie a pornit şi evoluţia meteorică a lui Donald Trump până în vârful piramidei financiare, dar tot de aici a venit şi căderea sa fulgerătoare. Puterea de decizie i-a permis lui Pete Rose să-şi folosească la maximum calităţile fizice şi să ajungă celebru – pentru ca mai apoi, tot ea să-i distrugă visul. Hotărârile sunt atât sursa problemelor, cât şi a bucuriilor şi ocaziilor inimaginabile. Puterea de decizie este scânteia care transformă invizibilul în vizibil. Hotărârile importante sunt catalizatorul prin care visurile noastre devin realitate.

Cel mai palpitant lucru în privinţa acestei forţe, acestei puteri de decizie este că există deja în noi. Stimulentul care declanşează decizia nu este un privilegiu rezervat unui cerc restrâns de aleşi care au pregătirea necesară, bani sau un mediu familial deosebit. El este la îndemâna muncitorului de rând, dar şi a regilor. Este la îndemâna dvs, chiar acum când ţineţi în braţe această carte şi o citiţi. În momentul imediat următor puteţi folosi această forţă fantastică. Ea aşteaptă în dvs. şi nu trebuie decât să vă găsiţi curajul s-o revendicaţi. Oare azi să fie

ziua în care în sfârşit *hotărâţi* că sunteţi mult mai mult decât aţi reuşit să demonstraţi până acum? Oare azi să fie ziua în care în sfârşit *hotărâţi* o dată pentru totdeauna că viaţa dvs, trebuie să aibă un sens şi să fie în concordanţă cu spiritul dvs? Atunci începeţi prin a declara: „Acesta sunt eu, aşa ar trebui să fie viaţa mea, asta am de gând să fac, nimic nu-mi va sta în cale atunci când este vorba să-mi împlinesc destinul. Nu voi mai fi ignorat!”

Să luăm exemplul unei persoane extrem de mândre şi neînfricate, o femeie pe nume Rosa Parks, care într-o bună zi, în 1955, s-a urcat într-un autobuz din Montgomery, Alabama şi a refuzat să îi dea locul unei persoane albe, aşa cum ar fi trebuit din punct de vedere legal. Actul său tăcut de insubordonare civilă a fost scânteia unei adevărate furtuni de controverse şi a transformat-o într-un simbol pentru generaţiile care au urmat. A fost începutul mişcării pentru drepturile civile, o trezire de conştiinţă care s-a întipărit adânc şi de la care pornim şi astăzi atunci când redefinim conceptul de egalitate a şanselor şi dreptate pentru toţi americanii, indiferent de rasă, credinţă sau sex. Oare Rosa Parks s-a gândit la viitor atunci când a refuzat să dea locul în autobuz? Să fi fost un plan divin pentru a putea schimba structura unei societăţi? Poate. Mai mult ca sigur însă hotărârea ei a fost mai degrabă un fel de a-şi impune un standard mai înalt. Şi ce efect pe termen lung avea să aibă hotărârea unei singure femei!

Dacă cumva gândiţi cam aşa: „Aş vrea şi eu să iau asemenea hotărâri, dar am trăit adevărate tragedii", atunci am să vă dau exemplul lui Ed Roberts. El este un om „obişnuit”, condamnat la un scaun rulant, dar care a ieşit din tiparele obişnuite prin hotărârea de a acţiona dincolo de limitele sale aparente. Ed este paralizat de la gât în jos de când avea 14 ani. Respiră cu ajutorul unui dispozitiv şi e puţin probabil să poată duce o viaţă „normală”, având în vedere că-şi petrece fiecare noapte într-un „plămân de fier”. Luptându-se cu poliomielita, fiind în pericolul de a-şi

pierde viaţa de câteva ori, sigur că s-ar fi putut concentra asupra propriei sale suferinţe, dar el a hotărât să aducă o schimbare în viaţa celorlalţi.

Şi ce a reuşit să facă? în ultimii 15 ani prin hotărârea sa de a lupta împotriva unei lumi pe care adesea o considera condescendentă la adresa lui, el a reuşit să îşi îmbunătăţească viaţa de infirm. Confruntându-se cu o multitudine de prejudecăţi în legătură cu persoanele cu handicap fizic, Ed a educat publicul larg şi a fost iniţiatorul acordării de înlesniri pentru persoanele cu probleme, începând de la rampele de acces pentru cărucioare până la spaţiile de parcare speciale şi la barele de susţinere. El a devenit primul tetraplegic care a absolvit Universitatea Berkeley din California şi în final a obţinut postul de director al Departamentului de Stat pentru problemele de reabilitare din California, fiind şi de astă dată un pionier în a deţine un asemenea post, cu handicapul fizic pe care îl avea.

Ed Roberts este dovada clară că nu contează de unde porneşti, ci unde *hotărăşti* să ajungi cu orice preţ. Toate acţiunile sale au avut ca bază un unic moment decisiv în care a luat o hotărâre capitală. Ce anume puteţi face cu viaţa dvs. Dacă sunteţi hotărât într-o anumită direcţie?

Mulţi vor spune: „Aş fi vrut să iau o asemenea hotărâre, dar nu văd *cum* mi-ar putea ea schimba viaţa". Ei sunt paralizaţi de teama că nu ştiu *exact* cum să-şi transforme visurile în realitate. Şi, prin urmare, nu iau niciodată hotărârile pe care le-ar putea lua şi care le-ar putea schimba viaţa în adevărate capodopere pe care le-ar merita din plin. Eu mă aflu în poziţia de a vă spune că iniţial *nu* este important să ştiţi *cum* veţi crea rezultate. Contează să vă hotărâţi să găsiţi o calez indiferent care ar fi ea. În *Puterea nemărginită* am scos în evidenţă ceea ce numesc eu „Formula Reuşitei Absolute", care este un proces elementar de a ajunge unde doreşti: 1) Hotărăşte-te ce vrei; 2) Treci la fapte; 3) Observă ce merge şi ce nu; şi

4) Schimbă abordarea până ce obţii ceea ce vrei. Hotărâţi-vă să obţineţi un rezultat care să declanşeze anumite evenimente. Dacă pur şi simplu hotărâţi ce vreţi, vă apucaţi de treabă, învăţaţi pe parcurs şi vă schimbaţi abordarea, veţi crea şi momentul propice pentru a obţine rezultatul dorit. De îndată ce vă implicaţi cu adevărat în a realiza ceva, acel „cum" vine de la sine.

„În privinţa tuturor iniţiativelor şi a actelor de creaţie există un singur adevăr elementar – de îndată ce te implici cu hotărâre, intră în scenă *şi Providenţa*. JOHANN WOLFGANG VON GOETHE

@ Dacă e atât de simplu şi de eficient să iei hotărâri, oare de ce nu ascultă mai mulţi sfatul lui Nike: „Fă-o pur şi simplu"[1]? Cred că unul dintre motivele cel mai lesne de constatat este că majoritatea nici măcar nu ştiu ce înseamnă să iei cu adevărat o hotărâre. Nu de dăm seama de forţa schimbării pe care o poate produce o decizie întemeiată şi respectată până la capăt. În parte, problema provine din faptul că de prea multă vreme majoritatea am folosit cu atâta uşurinţă termenul „hotărâre" încât am ajuns să descriem prin el o listă de dorinţe. În loc să luăm hotărâri, noi am continuat să ne declarăm preferinţele. Să iei o hotărâre serioasă nu înseamnă „aş *vrea* să mă las de fumat", ci să renunţi la orice altă posibilitate. De fapt cuvântul „decizie" vine de la rădăcina latinească *de* care înseamnă „de „şi *cacăere* care înseamnă „a renunţa". Să iei o hotărâre serioasă înseamnă să te implici în obţinerea rezultatului şi să renunţi la orice altă posibilitate.

Când vă hotărâţi cu adevărat să nu mai fumaţi, s-a terminat. Nici nu vă mai *gândiţi* la posibilitatea de a fuma. Dacă vă număraţi printre cei care şi-au exercitat puterea de decizie astfel, vă daţi seama exact la ce mă refer. Alcoolicul ştie că şi după ani de zile de abstinenţă totală, dacă va cădea pradă unui singur pahar, va trebui s-o ia de

---

1 în original Just Do It". (N. red.)

la capăt După ce luăm o hotărâre serioasă, chiar dacă este una dură, majoritatea ne simţim teribil de uşuraţi. În sfârşit am trecut pragul. Şi cu toţii ştim cât de plăcut e să ai un obiectiv foarte clar şi indiscutabil.

Acest tip de claritate vă dă putere. Cu claritate puteţi obţine rezultatele pe care vi le doriţi cu adevărat de la viaţă. Provocarea pentru majoritatea dintre noi este că n-am mai luat de atâta vreme o decizie, încât am uitat ce înseamnă. Ni s-a atrofiat această capacitate de a lua decizii. Unii au probleme şi în a hotărî ce să mănânce la cină. Deci cum aţi putea să vă refaceţi muşchii? Prin exerciţiu. Modalitatea de a lua hotărâri mai bune este să luaţi cât mai multe. Apoi aveţi grijă să învăţaţi din fiecare hotărâre luată, inclusiv din cele care nu au avut efect pe termen scurt: ele pot furniza o mai bună evaluare şi deci o mai bună luare de decizii pe viitor. Trebuie să înţelegeţi că luarea deciziilor, ca orice alt talent pe care vreţi să-l îmbunătăţiţi, se dezvoltă cu cât este exersat mai des. Cu cât luaţi mai des hotărâri, cu atât vă veţi da seama că deţineţi controlul asupra vieţii dvs. Veţi aştepta chiar cu nerăbdare noile provocări ale sorţii şi le veţi percepe ca pe o ocazie de a discerne mai bine şi de a urca o treaptă mai sus în viaţa dvs.

Nu voi înceta să pun accentul pe puterea şi importanţa talentului de a discerne elementul vital – uneori o simplă informaţiece poate fi folosit pentru a schimba cursul întregii dvs, vieţi. Informaţia înseamnă putere atunci când este folosită în acţiune, şi unul dintre criteriile mele pentru a discerne o decizie cu adevărat serioasă este faptul că din ea decurge firesc trecerea la fapte. Palpitant este că niciodată nu ştiţi când o să vă daţi seama de această putere! Doar când o să intraţi în posesia ei. Motivul pentru care am citit peste 700 de cărţi, am ascultat casete şi am mers la cât mai multe seminarii este că am înţeles cât de important este să discerni elementul vital. Puteţi găsi soluţia chiar în pagina următoare sau în

următorul capitol al acestei cărţi. Sau poate că e ceva ce *deja ştiţi*. Dar dintr-un motiv sau altul acesta este momentul în care începi să şi *foloseşti* acest ceva. Să nu uităm, repetiţia e mama învăţăturii. Discernământul ne dă puterea să luăm hotărâri mai bune şi astfel să obţinem rezultatele mai bune pe care le dorim. Faptul că *nu* aveţi puterea de a discerne elementul vital poate să vă producă neplăceri majore. De exemplu, mulţi dintre oamenii celebri din cultura şi civilizaţia noastră şi-au transformat visurile în realitate, dar n-au găsit o cale să se bucure de ele. Adesea s-au apucat de droguri, pentru că s-au socotit neîmpliniţi. Tocmai pentru că n-au ştiut să discearnă între a atinge anumite scopuri şi a trăi respectând anumite valori, lucru pe care dvs. îl veţi învăţa în paginile ce urmează. O altă distincţie pe care mulţi n-o fac produce mari suferinţe în relaţiile interumane de zi cu zi. Este vorba de o distincţie de bază, un element-cheie pe care îl vom examina în călătoria noastră de autodescoperire. Uneori faptul că nu reuşim să discernem ne poate costa *totul*. Cei care aleargă cu convingere şi din greu, dar continuă să mănânce alimente nesănătoase îşi distrug arterele şi sunt predispus! la infarct.

Mai toată viaţa eu am căutat ceea ce faimosul expert în afaceri, dr W. Edwards Deming, numeşte *cunoaşterea profundă*. Pentru mine cunoaşterea profundă înseamnă să distingem un element vital, o strategie, o convingere, un talent sau o metodă pe care, din clipa în care o înţelegem, o putem aplica pentru a ne spori calitatea vieţii. Am dedicat această carte şi toată viaţa mea căutării acestei cunoaşteri profunde cu aplicaţii universale în îmbunătăţirea vieţii noastre personale şi profesionale. De fiecare dată îmi imaginez cum aş putea să răspândesc mai bine această cunoaştere încât să dau o putere reală celorlalţi spre a-şi îmbunătăţi destinul din punct de vedere psihic, emoţional, fizic şi financiar.

„În momentele de decizie ne este modelat destinul

ANTHONY ROBBlbJS

Există trei decizii pe care le puteţi lua în orice moment al existenţei dvs, pentru a deţine controlul asupra destinului personal. Aceste trei decizii determină felul în care veţi observa, în care veţi simţi sau veţi acţiona. De asemenea determină în ce măsură prezenţa dvs, va conta pentru reilalţi, precum şi ce fel de persoană veţi deveni. Dacă nu veţi reuşi să controlaţi aceste trei decizii, înseamnă că nu ştiţi să vă stăpâniţi viaţa. Când reuşiţi să le controlaţi, atunci învăţaţi să vă sculptaţi experienţa.

Cele trei tipuri de decizii care vă controlează destinul sunt:

1. Deciziile legate de scopurile asupra cărora vă concentraţi.

2. Deciziile legate de valoarea pe care o daţi lucrurilor.

3. Deciziile legate de ceea ce trebuie să faceţi pentru a crea rezultatele pe care le doriţi.

După cum vedeţi, nu ceea ce vi se întâmplă acum sau vi s-a întâmplat în trecut determină de fapt cine deveniţi. Ci mai degrabă deciziile dvs, legate de scopurile asupra cărora vă concentraţi, de valoarea pe care o daţi lucrurilor şi de ceea ce aveţi de gând să faceţi în privinţa lor vă vor determina cursul vieţii.

Trebuie să înţelegeţi că dacă cineva reuşeşte mai bine decât dvs. în orice domeniu, înseamnă că a luat aceste trei tipuri de hotărâri altfel decât dvs. într-un anumit context sau situaţie. În mod clar Ed Roberts a ales să se concentreze asupra altor scopuri decât marea majoritate a celor aflaţi în situaţia sa. El s-a concentrat asupra felului în care prezenţa sa ar putea să însemne ceva pentru ceilalţi. Problemele lui fizice au devenit un „stimulent” pentru el. Ceea ce a hotărât să facă nu era altceva decât să îmbunătăţească viaţa celorlalţi aflaţi în aceeaşi situaţie făcând-o mult mai confortabilă. El s-a

implicat total pentru a modifica ceea ce-l înconjura, astfel încât să îmbunătăţească viaţa celor cu probleme fizice.

„Nu există nimic mai încurajator decât capacitatea indubitabilă a omului de a reuşi să-şi înalfe viaţa spre noi culmi, printr-o sădanie conştientă”.

HENRY DAVID THOREAU

Marea majoritate nu luăm hotărârile în mod conştient, mai ales pe acestea trei care sunt cruciale şi plătim această greşeală foarte scump. Cei mai mulţi oameni trăiesc cu ceea ce eu numesc „Sindromul Niagara”. Eu socotesc că viaţa este ca un râu şi majoritatea se aruncă în apa vieţii fără a şti exact încotro vor să meargă. Prin urmare, după o foarte scurtă perioadă de timp îi ia valul; valul evenimentelor, valul temerilor, valul provocărilor. Când râul ajunge într-un punct de confluenţă, ei nu hotărăsc în mod conştient încotro vor să meargă sau care ar fi direcţia bună pentru ei. Pur şi simplu „merg unde îi duce valul”. Devin parte a unei mari mase de oameni care sunt conduşi în viaţă de ceea ce-i înconjoară, în loc să fie conduşi de propriile lor valori. Ca urmare, simt că au pierdut controlul. Şi rămân în această stare inconştientă până ce într-o zi îi trezeşte zgomotul puternic al apelor învolburate şi constată că simt la doi metri de Cascada Niagara într-o bărcuţă fără vâsle. În acel moment ei îşi spun „O, fir-ar să fie!” Dar este prea târziu. Vor cădea sigur. Uneori e vorba de o cădere emoţională. Alteori de una fizică. Iar uneori de una financiară. Categoric orice probleme aţi întâlnit în viaţa de zi cu zi, ar fi putut fi evitate, dacă aţi fi luat hotărâri mai înţelepte pe parcurs.

Cum putem modifica lucrurile din jurul nostru dacă suntem prinşi în mijlocul unui râu dezlănţuit? Fie hotărând să vâslim din toate puterile într-o nouă direcţie sau decizând să ne facem un plan pentru a merge înainte. Stabiliţi-vă încotro vreţi de fapt să mergeţi. Faceţi-vă un plan sau o hartă pentru a fi în stare în orice moment de pe

parcurs să luaţi hotărâri înţelepte.

Chiar dacă nu aţi mai trecut încă printr-o situaţie similară, mintea dvs, *deja* a construit un sistem intern de luare a deciziilor. Acest sistem acţionează ca o forţă invizibilă, direcţionându-vă toate gândurile, faptele şi sentimentele, bune sau rele, în fiecare clipă a vieţii. El controlează modalitatea în care evaluaţi totul în viaţă şi este determinat de subconştient, înspăimântător este faptul că *marea majoritate a oamenilor nu-şi stabilesc niciodată conştient un asemenea sistem*. În schimb, de-a lungul anilor acesta s-a transformat sub influenţa a tot felul de surse, cât se poate de diverse: părinţii, semenii, profesorii, televiziunea, reclamele, cultura şi civilizaţia locală. Acest sistem are cinci componente: 1) convingerile fundamentale şi regulile inconştiente, 2) valorile în viaţă, 3) punctele de reper, 4) întrebările curente pe care vi le puneţi şi 5) stările emoţionale pe care le trăiţi în fiecare moment. Relaţia sinergetică a acestor cinci elemente exercită o forţă care vă împinge sau vă opreşte să luaţi hotărâri, determinându-vă să anticipaţi sau să vă faceţi griji pentru viitor, să vă simţi iubit sau respins, dictându-vă nivelul de reuşită şi de fericire. Ea determină de ce faceţi ceea ce faceţi şi de ce nu faceţi anumite lucruri pe care ştiţi că ar trebui să le faceţi.

Modificând unul dintre aceste cinci elemente – indiferent că este vorba de o convingere fundamentală sau de o regulă, de o valoare, de un punct de reper, de o întrebare sau de o stare emoţională – puteţi produce imediat o schimbare vizibilă importantă în existenţa dvs. Ceea ce contează însă şi mai tare este că vă veţi lupta cu cauza în loc să vă luptaţi cu efectele. Nu uitaţi, dacă aveţi tendinţa să mâncaţi prea mult, cauza principală este o problemă de ierarhie a valorilor sau de convingere, şi nu hrana în sine. În această carte pas cu pas vă voi călăuzi pe drumul care duce la descoperirea felului în care funcţionează Sistemul-Matrice de Evaluare al *dvs*, pentru a

lua hotărâri. Astfel veţi face schimbări simple pentru a pune în practică dorinţele dvs. – pentru a nu continua să fiţi controlat de obiceiurile limitative de până acum. Sunteţi pe cale să vă îmbarcaţi într-o călătorie fascinantă în care veţi descoperi cine sunteţi şi ce anume vă determină să faceţi ceea ce faceţi. Învăţând să distingeţi mecanismul puterii, veţi fi în stare să înţelegeţi sistemele de decizii pe care le folosesc colegii de serviciu, partenerul de viaţă şi alte persoane dragi. În sfârşit, veţi pricepe şi dvs „Fascinantul" *lor* comportament!

Vestea cea bună este că putem stăpâni acest sistem prin decizii conştiente în absolut orice moment din viaţa noastră. Nu trebuie neapărat să permitem trecutului nostru şi limitelor pe care ni Le-a impus să ne controleze prezentul şi viitorul. Cu această carte vă veţi putea reinventa, organizam du-vă sistematic convingerile şi scara de valori astfel încât să vă împingă în direcţia pe care o doriţi de la viaţă.

„Nu suni descurajat, pentru că orice încercare care dă greş este un pas înainte".

THOMAS EDISON

Ultimul impediment în utilizarea reală a puterii de decizie este că trebuie să ne depăşim temerile faţă de deciziile *greşite*. Fără îndoială că veţi lua şi hotărâri greşite în viaţă. O *s-o daţi în bară*! Sunt convins că nici eu n-am luat numai hotărâri înţelepte pe parcurs. Nici vorbă de aşa ceva. Dar nici nu m-am aşteptat la asta. Şi nici nu voi lua întotdeauna hotărârile cele mai înţelepte în viitor. Am hotărât că indiferent ce aş decide, voi rămâne maleabil, voi analiza consecinţele, voi învăţa din ele şi voi folosi aceste lecţii de viaţă pentru a lua hotărâri mai bune pe viitor. Nu uitaţi: reuşita nu este de fapt decât rezultatul miei judecăţi corecte. O judecată corectă este rezultatul experienţei şi experienţa e cel mai adesea rezultatul unei judecăţi greşite. Experienţele aparent proaste sau

dureroase sunt uneori cele mai importante. Atunci când oamenii reuşesc în viaţă, vor să se bucure de succes, să petreacă, iar atunci când dau greş, au tendinţa să mediteze şi să discearnă mai bine, ceea ce le va îmbunătăţi calitatea vieţii. Trebuie să fim conştienţi că se poate învăţa din greşeli şi să nu ne judecăm prea aspru, pentru că altfel vom face noi greşeli în viitor.

La fel de importantă ca experienţa personală este şi existenţa unui model – cineva care a reuşit să depăşească curenţii rapizi înaintea dvs. şi s-a ghidat după o hartă mai bună. Puteţi avea un model pentru finanţe, pentru relaţiile interumane, pentru sănătate, pentru profesie sau pentru oricare alt aspect al vieţii pe care învăţaţi să îl dominaţi. Aceste modele vă pot economisi ani de suferinţe şi vă pot ajuta să nu cădeţi în cascadă.

Vor fi momente când veţi fi singur pe râu şi nu veţi avea pe nimeni, astfel încât va trebui să luaţi hotărârile importante pe cont propriu. Vestea cea bună este că dacă doriţi să învăţaţi din propria experienţă, atunci chiar şi momentele care vi s-au părut extrem de dificile devin extraordinare, pentru că vă furnizează informaţii foarte preţioase – distincţiile cheie – pe care le veţi folosi pentru a lua hotărâri mai bune pe viitor. De fapt orice persoană care a reuşit extraordinar de bine vă va spune – dacă va fi sinceră – că motivul pentru care a avut mai mult succes este că a luat mai puţine hotărâri neinspirate decât dvs. Adesea la seminarii lumea mă întreabă: „Cât credeţi că îmi va lua să dobândesc acest talent special?” Răspunsul meu vine imediat: „Cât aţi vrea să vă ia?” Dacă treceţi la fapte de zece ori pe zi (şi aveţi şi „experienţele utile direct proporţionale”), în vreme ce alţii aplici acest nou talent o dată pe lună, veţi câştiga zece luni de experienţă într-o zi şi în curând veţi dobândi îndemânarea necesară şi culmea, se va crede despre dvs, că aveţi pur şi simplu „talent şi baftă”.

Eu am devenit un excelent conferenţiar pentru că în

loc să ţin seminarii o dată pe săptămână, am făcut-o de *trei ori pe zi* faţă de oricine era dispus să mă asculte. În vreme ce alţii din compania mea aveau câte 48 de conferinţe pe an, eu aveam un număr similar în numai *două săptămâni*. Într-o lună am căpătat experienţă cât pentru doi ani. Iar într-un *an* am progresat cât într-un deceniu. Colegii mei spuneau ce „norocos" am fost că am venit pe lume cu un asemenea talent „înnăscut". Am încercat să le spun ce vă spun şi dvs, acum: „Ca să devii stăpân pe situaţie durează exact atât cât vrei să dureze". Apropo, oare toate conferinţele mele au fost extraordinare? Nici vorbă. Dar am avut grijă să învăţ din fiecare experienţă în parte şi să-mi îmbunătăţesc stilul până ce, foarte curând, am fost în stare să intru într-o încăpere oricât de mare şi să ajung până la sufletul oamenilor de acolo, persoane care proveneau din toate mediile.

Indiferent cât de pregătit aţi fi, vă garantez un lucru: dacă vă aflaţi pe râul vieţii, cu siguranţă veţi da şi de câteva stânci. Asta nu înseamnă că am o atitudine pesimistă; ci una foarte realistă. Cheia este ca atunci când vă izbiţi, în loc să vă muştruluiţi pentru acest „eşec", să vă amintiţi că nu există eşecuri în viaţă. Există doar rezultate. Dacă nu obţineţi rezultatele dorite, învăţaţi din această experienţă, astfel încât să devină un punct de reper în vederea luării unor decizii mai înţelepte pe viitor.

„Orz vom găsi o cale, ori ne-o vom croi" HANNIBAL

Una dintre cele mai importante hotărâri pe care le puteţi lua pentru a vă asigura fericirea pe termen lung este să folosiţi ce vă oferă viaţa în momentul respectiv. Adevărul este că nu puteţi reuşi nimic dacă: 1) Nu hotărâţi clar ce anume sunteţi ferm decis să obţineţi, 2) Nu sunteţi dispus să treceţi serios la fapte, 3) Nu aţi constatat ce merge şi ce nu şi 4) Nu vă schimbaţi permanent abordarea, până ce obţineţi ceea ce vreţi, folosind tot ceea ce vi se iveşte în cale.

Cine a reuşit cu adevărat a urmat aceste patru faze şi a respectat Formula Reuşitei Absolute. Una dintre „poveştile” mele preferate despre reuşita absolută este cea a domnului Soichiro Honda, fondatorul companiei care îi poartă numele. Asemeni tuturor firmelor de acest tip, indiferent cât de mari, Honda s-a născut din hotărârea şi dorinţa pătimaşă a unui om de a obţine un rezultat.

În 1938, când era încă pe băncile şcolii, dl Honda a luat tot ce avea şi a investit într-un mic atelier unde a început să-şi dezvolte conceptul propriu de inel de piston. El a vrut să-şi vândă descoperirea companiei Toyota, astfel încât a muncit zi şi noapte, s-a murdărit de ulei de motor din cap până-n picioare, a dormit în garaj, convins fiind tot timpul că va obţine un rezultat. Mai mult, i-a ipotecat bijuteriile soţiei sale ca să nu dea faliment. Când în sfârşit a terminat inelele de piston şi le-a prezentat la Toyota, i s-a răspuns că acestea nu respectă standardele firmei Toyota. A fost trimis înapoi la şcoală încă doi ani unde n-a auzit altceva decât râsul batjocoritor al instructorilor şi al colegilor atunci când vorbeau despre absurditatea planurilor sale.

În loc să se concentreze însă asupra suferinţei provocate de această experienţă, el a hotărât să continue să se gândească doar la scopul său. În final, după încă doi ani Toyota i-a dat domnului Honda contractul la care visa. Pasiunea sa şi convingerea neabătută au meritat, pentru că el a ştiut ce vrea, a trecut la fapte, a urmărit ce merge şi ce nu şi a schimbat modul de abordare a situaţiei până când a obţinut ceea ce dorea. După aceea a apărut o nouă problemă.

Guvernul japonez se pregătea de război şi a refuzat să îi dea cimentul necesar pentru a-şi construi fabrica. Şi credeţi că a renunţat? Nu. S-a concentrat asupra faptului că era o nedreptate? Oare credeţi că a renunţat la visul lui? Sigur că nu. Din nou s-a decis să folosească această experienţă şi să îşi dezvolte o altă strategie. Împreună cu

echipa sa a inventat o metodă de a-şi crea propriul ciment şi şi-a construit fabrica, în timpul războiului a fost bombardată de două ori, distrugându-i-se părţi importante din utilajele de producţie. Care a fost reacţia lui Honda? Şi-a adunat echipa, a strâns toate canistrele de benzină de care se descotorosiseră soldaţii americani pe care le-a botezat chiar „darul de la preşedintele Truman", pentru că s-au transformat în materie primă necesară producţiei – materie primă care nu exista în acea vreme în Japonia. În final, după ce a supravieţuit tuturor acestor încercări, un cutremur i-a năruit fabrica. Honda s-a hotărât să-şi vândă invenţia de model de piston companiei Toyota.

Iată un om care a luat hotărâri foarte grele, dar ferme pentru a reuşi. El era pasionat şi credea în ceea ce făcea. Avea şi o strategie grozavă. A acţionat permanent. Şi-a schimbat mereu stilul de abordare, dar *tot* nu a reuşit să obţină rezultatele pentru care se implicase trup şi suflet. A decis însă să persevereze.

După război în Japonia a urmat o criză cumplită de benzină, iar dl Honda nici măcar nu mai putea merge cu maşina să aducă alimente pentru familia sa. În final, în disperare de cauză şi-a pus un motoraş la bicicletă. Foarte curând vecinii săi l-au rugat să le „motorizeze bicicletele". La un moment dat *a rămas fără motoare*. A hotărât să construiască o fabrică unde să se producă noile motoare inventate de el, dar din păcate n-avea capital.

Ca şi mai înainte, a luat o hotărâre şi anume să găsească o cale, indiferent care ar fi ea. Soluţia sa a fost să apeleze la cei 18.000 de patroni de ateliere de biciclete din Japonia scriindu-le fiecăruia în parte. El le-a spus cum ar putea să joace un rol foarte important în revitalizarea Japoniei datorită mobilităţii pe care ar putea-o oferi această invenţie şi i-a convins pe 5.000 dintre ei să ofere capitalul de care avea nevoie. Şi totuşi această motocicletă nu s-a vândut decât adevăraţilor adepţi ai bicicletelor, pentru că era prea mare şi prea voluminoasă.

Dar a făcut câteva modificări şi a creat una mult mai uşoară, o versiune mini. a motocicletei. A botezat-o „Super Cub” („Super Puiul”) şi a devenit un succes „peste noapte” primind chiar şi un premiu din partea împăratului Japoniei. Ulterior el a început să-şi exporte motocicletele în Europa şi Marea Britanie unde fusese o adevărată explozie demografică, iar în anii ’70 a continuat cu maşinile devenite atât de populare.

În prezent compania Honda are peste 100.000 de angajaţi atât în Statele Unite, cât şi în Japonia şi este considerată unul dintre cele mai mari imperii de construcţii de automobile din Japonia, vânzându-se mai bine decât orice altceva în Statele Unite, după Toyota. Reuşita a fost atât de mare pentru că un om a înţeles puterea unei implicări decizionale reale pe care a pus-o în practică permanent, indiferent de situaţie.

GLOBUL DE CRISTAL S-A PRĂBUŞIT…

Ceea ce urmează sunt realmente remarcile prin care s-au refuzat cărţi devenite celebre – care au avut ulterior un succes exh acordinar.

Ferma animalelor de George Orwell „Este imposibil să vinzi în America poveşti cu animale”.

Jurnalul Annei Frank de Anne Frank „După părerea mea, fetiţa asta nu are o viziune mai specială asupra lumii şi nici nu înduioşează suficient încât să depăşească nivelul unei simple «curiozităţi»”.

Împăratul muştelor de William Golding „Nu ni se pare că aţi reuşit pe de-a-ntregul să puneţi în valoare o idee care, trebuie să recunoaştem, nu era rea”.

Amantul doamnei Chatterley de D.H. Lawrence „E spre binele dvs, să nu publicaţi această carte”.

Van Gogh de Irving Stone

„Un roman lung şi plicticos despre un artist plastic”.

Categoric Honda ştia că uneori, când iei o hotărâre şi treci la fapte, pe termen scurt ţi se va părea că nu merge.

Pentru a reuşi, trebuie să vă concentraţi pe termen lung. Majoritatea provocărilor pe care le întâlnim în viaţa personală – cum ar fi faptul că ne complăcem în mâncare, băutură sau fumat, ori că ne simţim copleşiţi şi renunţăm la visurile noastre – provin dintr-o concentrare pe termen scurt asupra problemelor. Reuşita şi eşecul nu sunt experienţe care survin peste noapte. Deciziile mărunte pe care le luăm pe parcurs ne duc la eşecuri. Aşa apare neîmplinirea. Incapacitatea de a trece la fapte. Incapacitatea de a persevera. Incapacitatea de a ne stăpâni stările psihice şi emoţionale. Incapacitatea de a ne direcţiona atenţia. Toate acestea sunt o formă de eşec. Tot aşa cum reuşita este rezultatul unor hotărâri mărunte pe care le luăm: decizia de a atinge un standard mai înalt, de a conta în viaţa celorlalţi, de a ne hrăni spiritual şi nu de a permite să fim controlaţi de ceea ce ne înconjoară – toate aceste mici decizii creează experienţa de viaţă pe care o numim reuşită, sau succes. Nicio persoană sau companie nu a reuşit concentrându-se asupra unui scop doar pe termen scurt.

La scară naţională cele mai mari provocări pe care le întâlnim rezultă din faptul că nu suntem în stare să ne gândim la potenţialele consecinţe ale hotărârilor luate. Marile crize – scandalul S & L, balanţa comercială, deficitul bugetar, problemele din învăţământ ori drogurile şi alcoolul – toate sunt rezultatul unei gândiri pe termen scurt. Aici vedem Sindromul Niagara la cel mai înalt nivel. Câtă vreme vă aflaţi în apele învolburate şi vă concentraţi doar asupra stâncii pe care o veţi întâlni în cale, de teamă să nu vă izbiri de ea, nu vedeţi – sau nu puteţi să vedeţi – destul de departe cât să evitaţi cascada propriu-zisă.

Ca societate, noi ne concentrăm pe răsplata imediată în urma soluţiilor pe termen scurt, care devin probleme pe termen lung. Copiii noştri nu reuşesc să se concentreze suficient la şcoală pentru a gândi, memora şi învăţa în parte şi pentru că am devenit dependenţi de răsplata

imediată, expunându-ne permanent jocurilor video, reclamelor TV sau MTV-ului. La nivelul ţării, avem cel mai mare număr de copii supraponderali din istorie, din cauza încercării de a rezolva totul cât mai rapid: fast food, budincă la pachet sau fursecuri de ciocolată la microunde.

Şi în afaceri acest tip de concentrare pe termen scurt poate fi fatal. Întreaga controversă în cazul dezastrului vasului *Valdez* al companiei Exxon ar fi putut fi evitată printr-o decizie măruntă. Exxon ar fi putut folosi vase petroliere cu corpul navei dublu, ceea ce ar fi fost o decizie preventivă şi nu s-ar mai fi ajuns la scurgerile de petrol în cazul unei coliziuni. Dar compania petrolieră a ales să n-o facă, gândindu-se doar la momentul respectiv, fără a lua în calcul impactul pe termen lung. În urma accidentului şi a petrolului scurs, Exxon va trebui să plătească despăgubiri de 1, 1 miliarde de dolari[2] reprezentând doar *o parte* din compensaţiile pentru acest dezastru economic devastator pe care l-a produs, pentru a nu mai vorbi de incomensurabilele distrugeri ecologice din Alaska şi zonele învecinate.

Hotărârea de a vă dedica obţinerii unor rezultate pe termen lung şi nu unor remedii rapide pe termen scurt este la fel de importantă ca orice altă hotărâre veţi lua în viaţă. Incapacitatea de a proceda astfel poate duce nu numai la un dezastru financiar serios sau la suferinţă în relaţiile cu ceilalţi, dar uneori chiar şi la suferinţe personale.

Poate aţi auzit de un tânăr care a renunţat la liceu, pentru că a hotărât că nu are de gând să mai aştepte pentru a-şi împlini visul de a deveni un muzician celebru. Numai că visul său n-a devenit realitate suficient de rapid. De fapt la 22 de ani s-a temut chiar foarte tare că a luat o hotărâre greşită şi că nu-i va plăcea nimănui *niciodată*

---

2 Când scriu aceste rânduri Exxon este încă în proces, aşadar, s-ar putea ca în urma verdictului să plătească şi mai mult.

muzica lui. A cântat la pian prin baruri şi a ajuns sărac lipit, dormind prin spălătorii, pentru că nu mai avea nici măcar casă. Singurul lucru care îl mai ţinea era o relaţie sentimentală în care era implicat. Numai că şi iubita lui a hotărât să-l părăsească. Atunci a ajuns în pragul disperării. Imediat a început să se gândească că nu va mai întâlni niciodată o femeie la fel de frumoasă ca ea. De fapt chiar şi-a spus că viaţa lui s-a sfârşit, aşadar, a decis să se sinucidă. Din fericire, înainte să comită gestul, s-a gândit la alte posibilităţi care i-au rămas şi s-a internat într-un spital de boli mintale. Stând acolo ceva vreme, şi-a găsit alte puncte de reper în legătură cu *adevăratele* probleme ale vieţii. Mai târziu avea să-şi amintească cum spunea: „Vai, eu niciodată n-am să mai ajung *atât de* rău". Acum el declară: „A fost una dintre cele mai înţelepte hotărâri ale mele, pentru că nu mi-am mai plâns de milă niciodată, indiferent ce s-a întâmplat. Mi-am dat seama că toate problemele mele de până atunci nu însemnau nimic în comparaţie cu ceea ce am văzut că li se întâmplă altora."[3] Reînnoindu-şi promisiunile faţă de sine şi urmându-şi visul pe termen lung, în final a obţinut ceea ce şi-a dorit. Numele lui? Billy Joel.

Vă puteţi imagina că acest om pe care îl adoră milioane de admiratori şi care s-a căsătorit cu supermodelul Christie Brinkley a putut vreodată să-şi facă griji în privinţa calităţii muzicii sale? Sau să se îndoiască că ar mai găsi o femeie la fel de frumoasă ca fosta lui iubită? Esenţial este să vă amintiţi că ceea ce pare imposibil pe termen scurt devine un exemplu fenomenal de reuşită şi de fericire pe termen lung. Billy Joel a reuşit să se adune, să-şi depăşească depresia, direcţionându-şi cele trei tipuri de hotărâri majore pe care le avem la îndemână cu toţii în orice clipă a existenţei noastre: scopurile asupra

3 David şi Victoria Sheff, „Interviu Playboy: Billy Joel", Playboy, Chicago, mai 1982.

cărora vă concentraţi, ce valoare daţi lucrurilor şi ceea ce trebuie să faceţi, în ciuda provocărilor care ar părea că ne limitează opţiunile. El a ridicat ştacheta, bazându-se pe noi convingeri şi aplicând strategiile care ştia că vor fi eficiente. Una dintre convingerile asupra căreia m-am oprit şi am încercat să o dezvolt, pentru a mă ajuta să depăşesc momentele extrem de dificile, este foarte simplă: amânările lui Dumnezeu nu sunt refuzuri categorice. Adesea ceea ce pare imposibil pe termen scurt devine foarte posibil pe termen lung, *cu condiţia să perseverezi*. Pentru a reuşi, trebuie să ne disciplinăm să gândim pe termen lung. Atunci când mă gândesc la suişurile şi coborâşurile vieţii, îmi vine în minte comparaţia cu schimbările de anotimp. Niciun anotimp nu durează la nesfârşit, pentru că totul în viaţă este un ciclu. Există perioada de însămânţare, de coacere, de pauză şi de renaştere. Iarna nu este nesfârşită. Chiar dacă vă lovţi de diverse probleme în prezent, nu aveţi voie niciodată să vă daţi bătut, pentru că ştiţi că vine primăvara. Pentru unii iarna este un fel de hibernare; pentru alţii înseamnă mersul cu bobul sau schiatul pe pârtii! Puteţi pur şi simplu să aştepţi anotimpul următor, dar de ce să nu-l transformaţi într-un moment de neuitat?

CUM SĂ FOLOSEŞTI PUTEREA DE DECIZIE

Pentru a recapitula, aş vrea să vă dau şase soluţii rapide pentru a reuşi să folosiţi puterea de decizie, acea putere care vă modelează experienţa de viaţă în fiecare clipă:

1. Nu uitaţi adevărata putere a luării de decizii. Aceasta este o metodă pe care o puteţi folosi în orice moment şi care vă va schimba întreaga viaţă. De îndată ce luaţi o nouă hotărâre, declanşaţi o nouă cauză dar şi un nou efect, o direcţie şi o destinaţie a existenţei dvs. Practic începeţi să vă schimbaţi viaţa din momentul în care luaţi această nouă decizie. Nu uitaţi că atunci când vă simţiţi copleşit sau aveţi impresia că n-aveţi încotro sau când *„vi*”

se întâmplă tot felul de lucruri, puteţi modifica totul, dacă vă opriţi o clipă şi vă hotărâţi să acţionaţi. Nu uitaţi, o hotărâre în adevăratul sens al cuvântului se măsoară prin faptul că ai trecut la o nouă faptă. Dacă nu există punere în practică înseamnă că nu v-aţi hotărât cu adevărat.

2. Trebuie să înţelegeţi că pasul cel mai greu în a obţine ceva este implicarea totală – decizia reală. Punerea în practică a lucrurilor în care credeţi este adesea mult mai uşoară decât hotărârea în sine, deci luaţi aceste decizii cu inteligenţă, dar faceţi-o rapid. Nu staţi să rumegaţi cum şi dacă se poate. Studiile arată că oamenii care au reuşit cel mai bine în viaţă iau decizii rapide, pentru că au o viziune limpede asupra valorii lor şi asupra a ceea ce vor să facă cu viaţa lor. Aceleaşi studii mai arată că aceştia rareori îşi schimbă hotărârile, aproape niciodată. Pe de altă parte cei care cunosc eşecul, de obicei, iau greu hotărâri şi se răzgândesc rapid, oscilând mereu înainte şi înapoi. Luaţi o hotărâre fermă!

Trebuie să înţelegeţi că luarea unei decizii este o formă de a acţiona în sine. Deci o bună definiţie pentru o decizie luată ar putea fi „o informaţie pusă în practică”. Ştiţi că aţi luat cu adevărat o hotărâre atunci când ea este urmată de fapte. Ea devine o cauză pusă în mişcare. Adesea efectul unei hotărâri luate ajută la atingerea unui scop şi mai important. O regulă esenţială pe care singur mi-am impus-o este ca niciodată să nu trec de momentul luării unei decizii fără să fac imediat un *pas concret* spre realizarea ei.

3. Luaţi des hotărâri. Cu cât luaţi mai multe hotărâri, cu atât veţi deveni mai priceput în a le lua. Muşchi; se dezvoltă prin exerciţiu şi acelaşi lucru este valabil şi pentru „muşchii” adoptării unor hotărâri. Descătuşaţi-vă întreaga putere chiar acum luând anumite hotărâri pe care le-aţi tot amânat. Nici nu vă daţi seama ce energie şi ce entuziasm vă vor aduce în viaţă.

4. Învăţaţi din hotărârile luate. Nu există cale de întoarcere. Uneori o să mai daţi greş, orice aţi face. Când se întâmplă inevitabilul, în loc să vă boscorodiţi, învăţaţi ceva. Întrebaţi-vă: „Ce e bun în asta? Ce pot învăţa din asta?" Acest „eşec" poate fi un incredibil dar indirect, dacă veţi şti să îl folosiţi pentru a lua hotărâri mai bune pe viitor. În loc să vă concentraţi asupra obstacolelor de moment, puteţi învăţa cum să economisiţi timp, bani şi suferinţă. Aveţi astfel posibilitatea să reuşiţi pe viitor.

5. Respectaţi-vă hotărârile luate, dar rămâneţi maleabil în privinţa abordării lor. De îndată ce v-aţi hotărât cine vreţi să fiţi, de exemplu, nu vă împotmoliţi în mijloacele prin care vă veţi atinge obiectivul propus. Scopul contează. Pe el îl urmăriţi de fapt. Mult prea des oamenii, atunci când hotărăsc ce vor de la viaţă, îşi aleg calea cea mai bună pe care o cunosc în acel moment – îşi întocmesc un plan sau o hartă – dar nu rămân deschişi la posibile căi alternative. Nu fiţi rigid în stilul de abordare. Cultivaţi arta maleabilităţii.

6. Bucuraţi-vă de luarea deciziilor. Trebuie să ştiţi că în orice moment o hotărâre pe care o luaţi vă poate schimba cursul vieţii pentru totdeauna: persoana în spatele căreia staţi la rând sau lângă care staţi în avion, primul telefon pe care îl daţi sau îl primiţi, întâiul film pe care îl vedeţi sau carte pe care o citiţi ori pagină pe care o daţi poate fi chiar acel lucru care va dezlănţui torente şi tot ceea ce aţi aşteptat vreodată se va întâmpla dintr-odată.

Dacă vreţi ca într-adevăr viaţa dvs, să fie pasionantă, trebuie să trăiţi adoptând această atitudine de expectativă permanentă. Cu ani în urmă am luat o hotărâre care părea măruntă, dar care mi-a modelat semnificativ viaţa. Am hotărât să ţin un seminar la Denver, Colorado. Acolo am cunqsejut o doamnă pe nume Becky. Numele ei de familie acum este Robbins şi fără îndoială că este unul dintre cele mai importante daruri din viaţa mea. În cursul aceluiaşi

drum am hotărât să-mi scriu prima carte care a apărut deja în 11 limbi, în lumea întreagă. Câteva zile mai târziu am hotărât să ţin un seminar în Texas. Şi după ce am lucrat vreo săptămână să-mi pun la punct propriul program, organizatorul nu m-a plătit

— A fugit din oraş. Mi s-a părut normal să discut cu reprezentantul lui pentru relaţii publice, o persoană care părea a avea aceleaşi aspiraţii cu mine. Această doamnă a devenit agentul meu literar şi m-a ajutat să-mi public prima carte. Ca urmare am astăzi privilegiul să vă pot spune această poveste.

La un moment dat am hotărât să-mi iau un partener de afaceri. N-am făcut cercetări prea amănunţite în privinţa caracterului său, ceea ce a fost o hotărâre greşită din partea mea. Într-un an de zile şi-a însuşit un sfert de milion de dolari şi mi-a lăsat compania cu o datorie de 758.000 de dolari, în vreme ce eu eram mereu pe drumuri ţinându-mi cele peste 200 de seminarii. Din fericire totuşi am învăţat din această hotărâre pripită şi am luat una mult mai bună. În ciuda sfaturilor tuturor experţilor din jurul meu cum că singura soluţie de supravieţuire ar fi fost să mă declar falit, am decis să găsesc o cale pentru a schimba situaţia în favoarea mea şi am realizat unul dintre cele mai mari succese ale vieţii mele. Mi-am dus compania pe noi culmi şi ceea ce am învăţat din această experienţă nu numai ca s-a transformat într-o reuşită de afaceri pe termen lung, dar m-a ajutat şi să obţin cunoştinţe importante legate de Neuro-Associative Conditioning™ şi Destiny Technologies ™ despre care veţi afla ulterior în carte.

„Viaţa este o aventură îndrăzneaţă sau nimic”.

HELEN KELLER

Deci care este lucrul cel mai important cu care trebuie să rămâneţi din acest capitol?

Să ştiţi că hotărârile dvs, vă modelează destinul, şi nu

condiţiile din jurul dvs. Înainte de a învăţa tehnica schimbării stilului de gândire şi a ceea ce simţiţi în viaţa de zi cu zi, aş vrea să nu uitaţi că la o analiză finală tot ceea ce aţi citit în această carte este *fără nicio valoare*… toate celelalte-cărţi pe care le-aţi citit, casete pe care le-aţi ascultat ori seminarii la care aţi participat sunt *fără nicio valoare*… dacă nu vă hotărâţi să le puneţi în practică. Nu uitaţi că o hotărâre cu adevărat serioasă reprezintă forţa care vă va schimba viaţa. Dispuneţi de această putere în orice clipă, cu condiţia să vă *hotărâţi* s-o folosiţi.

Dovediţi-vă că v-aţi hotărât încă de pe acum. Luaţi o hotărâre sau două pe care le-aţi tot amânat: una simplă şi una ceva mai dificilă. Arătaţi-vă de ce sunteţi în stare. Chiar acum, *opriţi-vă*. Luaţi cel puţin o decizie clară pe care aţi tot amânat-o – faceţi primul pas spre împlinirea ei – şi nu abandonaţi! Procedând astfel, vă veţi forma muşchii care vă vor da voinţa să vă schimbaţi întreaga viaţă.

Şi dvs. şi eu ştim că vom avea momente de cumpănă în viitor. Dar aşa cum au constatat Lech Wałęsa şi popoarele din estul Europei, dacă vă *hotărâţi* să treceţi dincolo de ziduri, le puteţi escalada, le puteţi dărâma, vă puteţi face un tunel pe sub ele sau puteţi găsi o uşă. Indiferent cât a rezistat un zid, nimeni nu poate face faţă forţei perseverente a fiinţei umane hotărâte să nu se dea bătută până când nu-l dărâmă. Spiritul omenesc este cu adevărat imposibil de cucerit. Dar voinţa de a învinge, voinţa de a reuşi, de a vă modela viaţa, de a prelua controlul nu poate fi stăpânită decât atunci când vă hotărâţi ce vreţi şi credeţi cu tărie că nu există provocare, problemă sau obstacol care să vă stea în cale. Atunci când hotărâţi ca viaţa dvs, să nu mai fie modelată de ce este în jur, ci de propriile dvs, decizii, atunci, în acel moment, viaţa vi se va schimba pentru totdeauna, şi veţi avea puterea să preluaţi controlul pentru a profita de…

3

Forţa care ne modelează viaţa

„Viaţa oamenilor curge sub imperiul umorului şi pasiunii, întrerupte de scurte intervale dominate de raţiune”.

SIR THOMAS BROWNE

Făcea jogging cam de-o jumătate de oră când i s-a întâm –, plat. Dintr-odată vreo zece băieţi au venit în fugă spre ea. Până să-şi dea seama prea bine despre ce e vorba s-au năpustit asupra ei „au târât-o în tufişuri şi au început s-o bată cu o ţeavă de plumb. Unul dintre puşti o lovea întruna cu piciorul peste faţă până ce a început să sângereze puternic. După care au violat-o şi au sodomizat-o, lăsând-o acolo convinşi că a murit.

Sunt sigur că aţi auzit de această întâmplare tragică, această faptă inimaginabilă care s-a petrecut în Central Park acum câţiva ani. Eram la New York în seara în care s-a întâmplat. Am fost înfiorat nu numai de sălbăticia atacului, ci şi atunci când am aflat cine erau atacatorii. Copii între 14 şi 17 ani. Contrar clişeelor, ei nu erau nici săraci şi nici nu proveneau din familii destrămate. Erau băieţi de la şcoli particulare, jucau într-o echipă de elită şi luau lecţii de tubă. Aceşti băieţi n-o luaseră razna din cauza drogurilor şi nici nu exista o motivaţie rasială. Ei au atacat-o şi ar fi putut s-o omoare pe această femeie de 28 de ani dintr-un singur motiv; ca să se distreze. Chiar găsiseră şi un nume faptei lor; îi ziceau „viaţă sălbatică”.

La nici 400 km, în capitala ţării noastre, un avion cu reacţie s-a prăbuşit după ce a decolat de pe Aeroportul Naţional în timpul unei furtuni de zăpadă extrem de puternice. S-a izbit de Podul Potomac la o oră de vârf. Cum traficul s-a prăbuşit, serviciile de salvare au fost imediat deplasate la faţa locului, iar pe pod s-a creat un adevărat infern de haos şi panică. Pompierii şi personalul sanitar

erau de-a dreptul copleşiţi de amploarea dezastrului şi tot reveneau la locul prăbuşirii încercând să mai salveze câteva victime.

Unul dintre ei a dat echipamentul de salvare victimelor în repetate rânduri. El i-a salvat pe mulţi alţii, dar n-a mai reuşit să se salveze. Când în sfârşit elicopterul de salvare a ajuns la el, a alunecat sub gheaţa din râu. Omul acesta şi-a dat viaţa pentru a salva nişte străini. Oare ce l-a îndemnat să pună atâta preţ pe viaţa altora – oameni pe care nici măcar nu i-a cunoscut – încât să fie dispus să-şi piardă viaţa?

Ce-l face pe un om dintr-un „mediu bun" să se comporte atât de sălbatic şi fără remuşcări, în vreme ce un altul îşi dă viaţa ca să salveze nişte necunoscuţi? Ce anume face ca cineva să ajungă un erou, un nenorocit, un criminal sau o persoană importantă pentru ceilalţi? în ce constă diferenţa dintre faptele oamenilor? De-a lungul vieţii mele am căutat cu pasiune im răspuns la aceste întrebări. Un lucru îmi este limpede. Fiinţele umane nu sunt creaturi făcute la întâmplare; tot ceea ce facem, facem dintr-un anumit motiv. Poate că nu ne dăm seama în mod conştient de acest motiv. Dar există fără îndoială o forţă care ne dirijează din umbră întregul comportament. Această forţă acţionează asupra tuturor aspectelor existenţei noastre, de la relaţiile interumane la partea financiară, de la trup la minte. Ce este de fapt această forţă care deţine controlul asupra dvs, chiar şi în acest moment şi o va face pentru tot restul vieţii dvs? SUFERINŢA ŞI PLĂCEREA! *Tot ceea ce facem dvs. şi eu*, *facem fie din nevoia de a evita suferinţa*, *fie din dorinţa noastră de a simţi plăcerea*.

Adesea oamenii îmi vorbesc despre schimbările pe care ar vrea să le facă în viaţa lor, dar nu sunt în stare să le pună în practică. Se simt frustraţi, copleşiţi, chiar supăraţi pe ei înşişi, pentru că ştiu că ar trebui să treacă la fapte, dar nu sunt în stare. Există un motiv esenţial: ei încearcă să-şi schimbe comportamentul, ceea ce reprezintă

efectul, în loc să se preocupe de *cauză*.

Înţelegerea şi utilizarea acestor forţe ale suferinţei şi plăcerii vă vor permite o dată pentru totdeauna să obţineţi o schimbare de durată şi ameliorările dorite pentru dvs. şi cei la care ţineţi. Incapacitatea de a înţelege această forţă vă condamnă la un viitor în care veţi trăi prin simple reacţii, asemeni unui animal sau unei maşinării. S-ar putea să vă pară o simplificare exagerată a lucrurilor, dar mai gândiţi-vă. De ce oare nu faceţi lucrurile pe care *ştiţi* că ar trebui să le faceţi?

La urma urmei ce înseamnă să amânaţi? înseamnă să ştiţi că *ar trebui* să faceţi ceva, dar să n-o *faceţi*. De ce? Răspunsul e simplu. La un anumit nivel consideraţi că trecerea la fapte în momentul respectiv ar fi mai dureroasă decât amânarea. Şi totuşi, oare nu vi s-a întâmplat să amânaţi un lucru atât de mult încât dintr-odată să simţiţi o tensiune atât de mare care vă determină să-l *faceţi*, să-l vedeţi *făcut*? Ce s-a întâmplat? Aţi modificat conexiunile cu suferinţa cu plăcerea. Dintr-odată lipsa acţiunii a devenit mai dureroasă decât amânarea. Acest lucru se întâmplă adesea marii majorităţi a americanilor în jurul datei de 14 aprilie!

„Cel care suferă înainte să fie cu adevărat nevoie suferă mai mult decât t este nevoie”. SENECA

Oare ce vă împiedică să abordaţi bărbatul sau femeia visurilor dvs? Ce vă împiedică să vă apucaţi de o nouă afacere pe care o plănuiţi de ani de zile? Ce vă împiedică să începeţi un regim? De ce evitaţi să vă terminaţi teza de doctorat? De ce n-aţi preluat controlul asupra investiţiilor financiare. Ce vă împiedică să faceţi ceea ce trebuie ca viaţa dvs, să fie exact cum v-aţi imaginat?

Chiar dacă ştiţi că n-aţi avea decât de câştigat din toate acestea – pentru că v-ar aduce categoric doar plăcere în viaţă – nu sunteţi în stare să treceţi la fapte pur şi simplu pentru că în acel moment vi se pare că este mai

dureros să faceţi ceea ce este necesar decât să rataţi ocazia. La urma urmelor dacă abordaţi acea persoană şi ea vă respinge? Dacă încercaţi o nouă afacere, dar daţi greş şi vă pierdeţi siguranţa zilei de mâine pe care o aveţi datorită slujbei actuale? Dacă începeţi un regim şi suferiţi de foame, pentru ca apoi să vă îngrăşaţi la loc oricum? Dacă faceţi o investiţie şi pierdeţi banii? Atunci la ce bun să mai încercaţi?

Pentru cei mai mulţi teama de a pierde este mai mare decât dorinţa de a câştiga. Ce v-ar stimula mai tare: să împiedicaţi pe cineva să vă fure cei 100.000 de dolari pe care i-aţi câştigat în ultimii cinci ani sau posibilitatea de a câştiga 100.000 de dolari în următorii cinci ani? Adevărul este că majoritatea oamenilor se străduiesc mult mai tare să menţină ce au, decât să-şi asume riscurile necesare pentru a obţine ceea ce vor cu adevărat de la viaţă.

„Secretul succesului este să învăţaţi cum să folosiţi suferinţa şi plăcerea, în loc să lăsaţi suferinţa şi plăcerea să se folosească de dvs. Dacă veţi reuşi să faceţi astfel, veţi deţine controlul asupra vieţii dvs. Dacă nu, viaţa va deţine controlul asupra dvs”. ANTHONY ROBBINS

Adesea intră în discuţie o întrebare interesantă în legătură cu aceste puteri gemene care ne stimulează: de ce oamenii, deşi suferă, nu reuşesc să se schimbe? Nu au suferit destul încă; nu au atins ceea ce eu numesc pragul emoţional. Dacă v-aţi aflat într-o relaţie absolut nefastă şi în sfârşit v-aţi hotărât să vă folosiţi puterea personală, să treceţi la fapte şi să vă schimbaţi viaţa, s-a întâmplat probabil pentru că *aţi atins acel nivel de suferinţă pe care n-aţi mai fost dispus să-l suportaţi pentru nimeni*. Cu toţii am trăit acele momente din existenţa noastră când ne-am spus: „Gata, m-am săturat – n-o să se mai întâmple asta niciodată – trebuie să intervină o schimbare”. Acesta este un moment magic, când suferinţa ne devine prieten. Ne îndeamnă să trecem la fapte şi să obţinem noi rezultate. Ne simţim chiar mai puternici, fiind îndemnaţi să acţionăm

în momentul respectiv şi începem să anticipăm schimbările care ne vor aduce mai multă plăcere în viaţă.

Acest *proces* nu se limitează doar la relaţiile inter umane. Poate că aţi ajuns la un asemenea prag în privinţa fizicului: în sfârşit v-aţi săturat să nu încăpeţi în scaunul dintr-un avion sau în haine ori să vă epuizeze urcatul scărilor. În final v-aţi spus: „M-am săturat!” şi aţi luat hotărârea. Ce anume a motivat această hotărâre? Dorinţa de a scăpa de suferinţa din viaţa dvs. şi de a face din nou loc plăcerii: plăcerea de a fi mândru de dvs., plăcerea de a vă simţi bine în pielea dvs., plăcerea unei păreri bune despre sine, plăcerea de a vă trăi viaţa aşa cum v-aţi imaginat-o.

Evident că există mai multe trepte ale suferinţei şi plăcerii. De exemplu, o formă de suferinţă emoţională intensă este sentimentul de umilinţă. De asemenea inconvenientele care pot apărea devin o suferinţă în sine. Ca şi plictiseala. Sigur că o parte dintre acestea sunt mai puţin intense, dar rămân un factor în ecuaţia luării de decizii. În mod similar, plăcerea are ponderea sa în acest proces. De multe ori în viaţă suntem stimulaţi de anticiparea faptelor noastre prin care am putea ajunge la un viitor irezistibil, de ideea că munca de azi merită efortul şi că răsplata „materializată” în plăcere este aproape. Sigur că există şi mai multe trepte ale plăcerii. De exemplu, mulţi vor *fi* de acord că plăcerea estetică poate fi intensă, dar ea poate fi depăşită de plăcerea de a vă simţi bine în pielea dvs. Depinde de perspectiva fiecăruia.

De exemplu, să zicem că sunteţi în pauza de masă şi treceţi pe lângă un parc unde se cântă o simfonie a lui Beethoven. Oare vă veţi opri s-o ascultaţi? Depinde mai întâi ce reprezintă muzica clasică pentru dvs. Unii ar fi în stare să lase orice ca să asculte acordurile vijelioase ale Simfoniei Eroica; pentru ei Beethoven este egal cu plăcerea absolută. Pentru alţii a asculta muzică clasică de orice tip e la fel de palpitant ca a privi cum se usucă

vopseaua. Pentru ei muzica poate însemna chiar o formă de suferinţă, aşa încât vor trece în pas grăbit pe lângă parc şi se vor întoarce repede la lucru. Dar multă lume care îndrăgeşte muzica clasică nu se va opri să asculte. Tocmai pentru că ar suferi la gândul că întârzie la muncă, ceea ce ar atârna mai tare în balanţă decât plăcerea de a asculta acordurile familiare. Sau poate sunt convinşi că dacă s-ar opri şi s-ar bucura de muzica aceea în toiul după-amiezii, şi-ar pierde un timp preţios şi suferinţa ideii că este un gest frivol şi nepotrivit este mai mare decât plăcerea pe care ar putea să le-o aducă muzica. Zilnic viaţa noastră este plină de asemenea negocieri psihice. Permanent cântărim ceea ce ni se propune, precum şi impactul fiecărui lucru în parte asupra noastră.

CEA MAI IMPORTANTĂ LECŢIE DE VIAŢĂ

Donald Irump şi Maica Tereza sunt stimulaţi de aceeaşi forţă. Parcă vă aud cum spuneţi: „Ai înnebunit de tot, Tony. Nici că există fiinţe mai diferitei” Este foarte adevărat că valorile lor se află la capetele opuse ale scării, dar amândoi sunt stimulaţi de suferinţă şi plăcere. Viaţa lor a fost modelată de ce au *învăţat* că aduce plăcerea şi ce au *învăţat* că înseamnă suferinţa. Cea mai importantă lecţie pe care o învăţăm în viaţă este distincţia între ce anume ne produce suferinţa şi ce anume plăcerea. Această lecţie este diferită pentru fiecare în parte, cum de altfel sunt şi comportamentele noastre.

Ce anume l-a stimulat pe Donald Trump în întreaga sa existenţă? El a învăţat să obţină plăcerea având cele mai impresionante şi mai costisitoare iahturi, cumpărându-şi cele mai extravagante clădiri, făcând cele mai abile afaceri – pe scurt, acumulând jucăriile cele mai mari şi mai frumoase. Ce înseamnă suferinţa pentru el? în interviurile pe care Le-a acordat el a dezvăluit faptul că pentru el cea mai mare suferinţă este să fii pe locul al doilea – ceea ce înseamnă, în cazul lui, eşecul. De fapt cel mai mare impuls de a reuşi provine din dorinţa de a evita această suferinţă.

El este mult mai motivant decât dorinţa de a cunoaşte plăcerea. Mulţi dintre rivalii săi s-au bucurat atunci când Trump a trecut prin experienţa colapsului imperiului său economic. În loc să-l judecaţi – pe el sau pe oricine altcineva, inclusiv pe dvs. înşivă – e mult mai profitabil să înţelegeţi ce l-a determinat şi să aveţi o oarecare compasiune pentru suferinţa lui evidentă.

În/punctul opus se află Maica Tereza, o femeie căreia îi păsa atât de mult când îi vedea pe alţii suferind, încât suferea şi ea. Constatarea nedreptăţilor sistemului de caste a rănit-o direct. Ea a descoperit că atunci când îi ajută pe oameni, dispare suferinţa lor, dar şi a ei. Pentru Maica Tereza sensul absolut al vieţii se afla într-unul dintre cele mai sărace cartiere din Calcutta, City of Joy, suprapopulat cu milioane de refugiaţi muritori de foame şi bolnavi. Pentru ea plăcerea poate însemna mersul prin noroi până la genunchi prin canale sau prin mizerie pentru a ajunge la o amărâtă de colibă unde putea aduce alinare copiilor şi sugarilor de acolo, trupuşoarelor lor cuprinse de holeră şi dizenterie. Ea avea o forţă extraordinară născută din sentimentul că a-i ajuta pe alţii în nenorocirea lor înseamnă a te ajuta să-ţi alini propria suferinţă. Să-i ajute pe alţii să trăiască o viaţă mai bună – oferindu-le puţină plăcere – însemna că şi *ea* va simţi plăcerea. Ea a învăţat că binele suprem este să te pui în slujba altora; astfel viaţa ei a avut un sens adevărat.

Pentru mulţi poate părea imposibil să existe o apropiere între umilinţa sublimă a Maicii Tereza şi materialismul lui Donald Irump, dar este foarte important că aceşti doi oameni şi-au modelat destinul bazându-se pe legătura dintre suferinţă şi plăcere. Sigur că mediile din care provin şi în care există au avut un rol foarte important în alegerile lor, dar în final au luat decizii *conştiente* faţă de ceea ce înseamnă pentru ei o răsplată ori o pedeapsă.

CONEXIUNILE CU

SUFERINŢA ŞI PLĂCEREA NE MODELEAZĂ DE FAPT DESTINUL

Una dintre hotărârile care au contat enorm în creşterea calităţii vieţii mele este că de la o vârstă fragedă am legat plăcerea de ideea de învăţătură. Am înţeles că descoperirea unor idei şi strategii care m-ar putea ajuta să-mi modelez comportamentul şi emoţiile mi-ar putea oferi practic tot ce-mi doresc de la viaţă. M-ar putea scăpa de suferinţă şi aş putea să cunosc plăcerea. Descoperirea secretelor din spatele faptelor m-ar putea ajuta să devin mai sănătos, să mă simt măi bine din punct de vedere fizic, să stabilesc legături mai profunde cu cei la care ţin. Cunoaşterea mi-a oferit ceva de dăruit la rândul meu, ocazia de a contribui sincer cu ceva de preţ la calitatea vieţii celor din jur. Mi-a trezit acel sentiment de bucurie şi împlinire. În acelaşi timp am descoperit o formă şi mai puternică de plăcere şi anume să împărtăşesc ceea ce am învăţat şi să o fac cu pasiune. Atunci când am început să constat că ceea ce aveam de spus îi putea ajuta pe ceilalţi să-şi sporească într-un fel calitatea vieţii, am descoperit acel nivel absolut al plăcerii! Atunci scopul vieţii mele a început să evolueze.

Care au fost experienţele de suferinţă şi de plăcere care v-au modelat viaţa? Dacă, de exemplu, legaţi suferinţa sau plăcerea de ideea de droguri, sigur că aceasta va avea alt efect asupra destinului dvs. Tot aşa şi în cazul în care asociaţi cu una sau cu alta ţigările şi alcoolul, relaţiile interumane sau chiar ideea de a dărui sau de a avea încredere.

Dacă sunteţi doctor, este adevărat că hotărârea de a urma această carieră medicală, cu mulţi ani în urmă, a fost motivată de convingerea că dacă veţi ajunge medic, vă veţi simţi bine, nu-i aşa? Toţi doctorii cu care am vorbit leagă plăcerea absolută de ideea de a-i ajuta pe oameni: de a face să înceteze durerea, de a vindeca bolile şi de a salva vieţi. Cel mai adesea mândria de a fi un membru

respectabil al societăţii a fost un factor mo ti vânt în plus. Muzicienii s-au dedicat trup şi suflet artei lor, pentru că nimic nu le oferea aceeaşi *plăcere*. Directorul general al unei companii de vârf a învăţat să identifice *plăcerea* cu luarea unor hotărâri importante care au un potenţial enorm în a construi ceva unic şi în a contribui temeinic la viaţa oamenilor.

Gândiţi-vă la felul în care au legat ideea de suferinţă şi plăcere John Belushi, Freddie Prinze, Jimi Hendrix, Elviş Presley, Janis Joplin şi Jim Morrison. Pentru ei ideea de droguri era o formă de evadare, o rezolvare de moment sau o modalitate de a pune capăt suferinţei şi de a transforma totul într-o plăcere temporară care în final a dus la distrugerea lor. Ei au plătit preţul suprem, pentru că nu au ştiut să-şi direcţioneze gândirea şi emoţiile. Gândiţi-vă ce exemplu au reprezentat ei pentru milioanele de fani. Eu nu am luat niciodată droguri şi n-am consumat alcool. Oare pentru că am fost eu aşa deştept? Nu. Pentru că am avut noroc… Unul dintre motivele pentru care nu beau alcool este că în copilărie au existat câteva persoane în familia mea care se purtau atât de insuportabil la băutură, încât am raportat ideea de suferinţă maximă la cea de a bea alcool. Mi-a rămas în amintire o imagine foarte sugestivă, cea a celei mai bune prietene a mamei mele. Ea era obeză, avea 150 de kilograme şi bea întruna. De câte ori bea, dorea să mă strângă în braţe şi se prăbuşea peste mine. Până în ziua de azi, de câte ori simt că miroase cineva a alcool mi se face greaţă.

Cu berea însă a fost altă poveste. Când aveam 11 sau 12 ani nu mi se părea încă o băutură alcoolică. La urma urmei şi tata bea bere şi nu devenea „insuportabil// sau dezgustător. Chiar mi se părea mai nostim după ce bea câteva sticle de bere. În plus, am raportat ideea de plăcere la cea de băut bere, pentru că voiam să fiu exact ca tata. Oare faptul că tata bea bere mă făcea să-l iubesc? Nu. Deseori facem asocieri de idei false la nivelul sistemului

nostru nervos (neuro-asocieri) în privinţa a ceea ce ar putea aduce suferinţă sau plăcere în viaţa noastră.

Într-o zi i-am cerut mamei o „berică”. Ea a început să mă certe şi să-mi spună că nu-mi face bine. Încercarea ei de a mă convinge, când eu aveam deja o altă percepţie şi când ceea ce văzusem la tata contrazicea clar spusele ei, sigur că n-a avut niciun efect. Noi nu credem ce auzim de la alţii, ci mai degrabă suntem convinşi că ceea ce am perceput noi este corect – şi eram sigur atunci că a bea bere este un prim pas spre reuşita personală. În final mama a înţeles că probabil am să mă duc să beau în altă parte în cazul în care nu-mi dă ea berica, aşa încât am trăit o experienţă de neuitat. Într-o oarecare măsură probabil că a înţeles că trebuie să modifice ceea ce asociam eu ideii de bere. Aşa încât mi-a spus: „Bine. Deci vrei să bei bere ca să fii ca tata. Atunci trebuie să bei bere *exact* ca tata”. Am întrebat-o: „Adică ce înseamnă asta?” Ea mi-a răspuns: „Trebuie să bei şase cutii odată”. Eu i-am răspuns: „Nicio problemă”.

Ea mi-a zis: „Trebuie să le bei aici pe loc”. Când am luat prima gură am constatat că are un gust infect, nicidecum aşa cum mă aşteptasem. Sigur că n-am recunoscut atunci, căci era orgoliul meu în joc. Am mai luat câteva înghiţituri. După ce am terminat o bere am spus: „Gata, mamă, mi-ajunge”. „Nu”, a zis ea, „ia încă una”. Şi mi-a deschis-o. După a treia sau a patra cutie mi s-a făcut rău de la stomac. Aţi ghicit probabil ce a urmat: am vărsat pe mine şi am umplut şi toată masa din bucătărie. A fost dezgustător, ca de altfel şi strânsul mizeriei! Imediat am asociat mirosul de bere cu vărsăturile şi cu un sentiment oribil. Nu mai exista niciun fel de asodere de idei plăcute cu băutul de bere. De această dată făceam o asodere *emoţională* la nivelul sistemului nervos, o neuro-asociere profundă – una care îmi va călăuzi clar orice hotărâri ulterioare. Ca urmare n-am mai băut în viaţa mea nicio gură de beje!

Oare conexiunile cu suferinţa şi plăcerea pot produce asemenea efecte în viaţa noastră? Sigur. Această neuro-asodere negativă faţă de bere a afectat multe dintre hotărârile mele din viaţă. Cu cine îmi petreceam timpul la şcoală, de exemplu. Cum am învăţat să descopăr ce înseamnă plăcerea? Eu n-am folosit alcoolul: am folosit învăţătura; am folosit râsul; am folosit sportul. De asemenea am învăţat că te simţi nemaipomenit când îi ajuţi pe alţii, astfel încât la şcoală eram tipul la care toată lumea venea să le rezolv problemele, iar în final şi ei, şi eu ne simţeam bine. Unele lucruri nu s-au modificat odată cu trecerea anilor.

De asemenea n-am luat droguri niciodată, pentru că am avut o experienţă similară: când eram în clasa a treia sau a patra au venit reprezentanţi ai poliţiei în şcoala mea şi ne-au arătat câteva filme în care era vorba de consecinţele implicării într-o lume a drogurilor. Am văzut oameni împuşcaţi, leşinaţi, arestaţi şi aruncându-se pe fereastră. Copil fiind, am asociat ideea de droguri cu cea de lucruri urâte şi de moarte, astfel încât n-am încercat niciodată. Norocul meu a fost că poliţia m-a ajutat să-mi formez această neuro-asociere între suferinţă şi însuşi gândul de a lua droguri, astfel încât folosirea în sine nici nu mi-a mai trecut prin cap.

Ce putem învăţa din toate acestea? Simplu: dacă raportăm o suferinţă profundă la orice comportament sau tipar emoţional, vom evita cu orice preţ să ne lăsăm pradă acestora. Putem folosi această descoperire pentru a controla forţa suferinţei şi a plăcerii, reuşind astfel să modificăm orice în viaţă, de la obiceiul de a amâna la consumul de droguri. Cum putem face asta? Să spunem, de exemplu, că vreţi să vă împiedicaţi copiii să se apuce de droguri. Momentul propice este înainte ca ei să trăiască o asemenea experienţă sau ca cineva să le formeze o asociere de idei greşită, în care drogurile ar însemna plăcere.

Soţia mea, Becky, şi cu mine am hotărât că modul cel mai eficient de a ne asigura că niciodată copiii noştri nu vor lua droguri este să-i ajutăm să asocieze ideea de suferinţă cu cea de droguri. Noi ne-am dat seama că dacă nu-i învăţăm ce înseamnă de fapt drogurile, s-ar putea ca altcineva să-i convingă că drogurile sunt utile pentru a scăpa de suferinţă.

Pentru aceasta am apelat la un vechi prieten al nostru, căpitanul John Rondon de la Armata Salvării. Ani de zile l-am sprijinit pe John în cartierele Bronx şi Brooklyn în a-i ajuta pe oamenii străzii să facă schimbări majore în existenţa lor, ridicându-le ştacheta, modificându-le convingerile limitative şi dezvoltându-le capacitatea de a trăi. Becky şi cu mine suntem foarte mândri de cei care au folosit ceea ce am predat noi pentru a nu mai fi pe străzi şi a-şi îmbunătăţi viaţa. De fiecare dată am folosit vizitele acolo ca pe o modalitate de a da ceva în schimb şi de a ne aminti ce noroc am avut. Astfel sunt recunoscător pentru viaţa pe care am privilegiul s-o duc. Totodată am o mai bună perspectivă asupra vieţii, care mă ajută să-mi păstrez echilibrul.

I-am explicat scopurile mele căpitanului John şi-a aranjat să-i ducă pe copii într-un tur pe care să nu-l uite niciodată şi care să le dea ocazia unei experienţe clare a ceea ce se poate întâmpla dacă te apuci de droguri. Totul a început cu vizitarea unei clădiri infestate cu şobolani. În clipa în care am intrat acolo copiii mei au fost şocaţi de mirosul de urină de pe podele şi de imaginea drogaţilor care se injectau, de copiii care se prostituau abordând trecătorii, precum şi de ţipetele sugarilor neîngrijiţi care plângeau întruna. Astfel copiii mei au învăţat să asocieze drogurile cu ideea de dezastru psihic, emoţional şi fizic. Asta se întâmpla acum patru ani şi jumătate. De atunci ei au fost de mai multe ori confruntaţi cu drogurile, dar nu s-au atins de ele. Aceste neuro-asocieri de idei foarte puternice le-au modelat destinul în mod esenţial.

„Atunci când sunteţi tulburat de ceva din afară, durerea nu se datorează lucrului în sine, ci felului în care evaluaţi ceea ce se întâmplă; şi stă în puterea dvs, să vă schimbaţi percepţia în orice moment

MARC AURELIU

Noi suntem singurele fiinţe de pe pământ care trăiesc vieţi interioare atât de intense, însă pe majoritatea nu evenimentele ne domină, ci mai degrabă felul cum le interpretăm, determinând felul în care gândim despre noi şi cum vom acţiona în viitor. Ceea ce ne face cu totul speciali este minunata noastră capacitate de *adaptare*, de transformare, de manevrare a obiectelor şi ideilor pentru a produce ceva plăcut sau util. La loc de frunte printre talentele noastre de adaptare se numără şi capacitatea de a lega experienţa directă din viaţa noastră de alte experienţe şi de a crea un adevărat caleidoscop de înţelesuri diferite de ale tuturor celorlalţi. Numai fiinţele umane pot, de exemplu, să-şi modifice asocierile de idei, astfel încât suferinţa fizică să devină plăcere şi viceversa.

Gândiţi-vă la un grevist al foamei aflat în închisoare. Refuzând să mănânce în semn de protest, el a reuşit să supravieţuiască 30 de zile fără hrană. Suferinţa fizică pe care a resimţit-o a fost considerabilă. Dar a fost depăşită de plăcerea de a şti că actul său a fost recunoscut şi că a atras atenţia lumii întregi asupra cauzei sale. În viaţa de zi cu zi sunt mulţi cei care trec prin mari suferinţe fizice pentru a-şi sculpta corpul, învăţând să lege extraordinarul sentiment al plăcerii de cel al „suferinţei” fizice. Ei au transformat această stare de disconfort, această disciplină de fier în satisfacţia unei reuşite personale. De aceea comportamentul lor este consecvent, ca de altfel şi rezultatele obţinute.

Prin puterea voinţei putem pune în balanţă o suferinţă fizică, de exemplu cea a înfometării şi suferinţa psihică de a: renunţa la idealurile noastre. Putem crea o

semnificaţie mai înaltă; putem ieşi din „cutia lui Skinner”[4] şi prelua controlul… Dar dacă nu reuşim să ne direcţionăm conexiunile de idei cu suferinţa şi plăcerea, înseamnă că nu suntem cu nimic mai buni decât animalele sau maşinile şi vom continua să reacţionăm la ceea ce ne înconjoară, permiţând ca orice ne iese în cale să ne hotărască direcţia şi calitatea vieţii. Iată-ne; deci din nou înapoi în cutie. Suntem ca un fel de calculatoare uşor de accesat pentru o mulţime de programatori amatori!

Comportamentul nostru, atât cel conştient, cât şi cel inconştient, este declanşat de suferinţă şi plăcere, care pot avea diverse surse: prietenii din copilărie, mama şi tata, profesorii, antrenorii, eroii de cinema şi televiziune şi lista poate continua. S-ar putea să ştiţi sau nu când a avut loc exact programarea şi condiţionarea faptelor. Poate fi ceva ce a spus cineva, un incident la şcoală, câştigarea unui premiu sportiv, un moment jenant, zece pe linie în carnetul de note – sau poate o corigenţă. Toate acestea au contribuit la cel care sunteţi astăzi. Niciodată n-am să reuşesc să subliniez îndeajuns că de fapt conexiunile de idei cu suferinţa şi plăcerea vă modelează destinul.

Atunci când vă treceţi în revistă existenţa, vă amintiţi acele experienţe care v-au format neuro-asocieri de idei şi astfel au pus în mişcare un adevărat lanţ de cauze şi efecte care v-au adus unde vă aflaţi astăzi. Ce înţeles daţi lucrurilor? Dacă sunteţi necăsătorit, consideraţi căsnicia ceva de dorit, o aventură frumoasă cu partenerul de viaţă sau vă temeţi de ea, considerând-o un fel de ghiulea? Când v-aţi aşezat astă seară la masă, aţi mâncat doar pentru a vă alimenta corpul sau aţi devorat totul pentru că aceasta este singura sursă de plăcere?

---

4 B. F. Skinner, un celebru pionier al ştiinţei comportamentale, este cu-, noscut şi pentru gestul său oribil de a-şi închide fetiţa în primele lî luni de. viaţă într-o cutie cât un pătuţ. Acesta a fost pentru el un experiment ştiinţv fie prin care a dorit să-şi argumenteze teoriile în legătură cu comportament tul bazat pe reacţia la stimmi. ••.N

„Bărbaţi, ca de altfel şi femeile, sunt mult mai adesea stimulaţi de sen-LORD CHESTERHELD

Deşi am vrea să negăm, ştim cu certitudine că ceea ce impulsionează comportamentul nostru este de fapt o reacţie instinctivă la suferinţă şi la plăcere, şi nu un calcul raţional. Putem gândi că nu este bine să mâncăm ciocolată şi totuşi o facem. De ce? Pentru că nu suntem impulsionaţi de o gândire logică, ci mai degrabă de conexiunile cu suferinţa şi plăcerea din *sistemul nostru nervos*. Neuro-asocierile – asocierile de idei pe care le-am stabilit la nivelul sistemului nostru nervos – hotărăsc ce facem. *Deşi ne place să credem că psihicul este cel care ne impulsionează în majoritatea cazurilor*, *emoţiile – senzaţiile pe care le raportăm la gândurile noastre – sunt de fapt cele care ne stimulează*.

De multe ori încercăm să controlăm acest sistem. Un timp respectăm un regim; înseamnă că în sfârşit am trecut de limita suportabilă a suferinţei. Am rezolvat problema pentru moment – dar atâta vreme cât nu eliminăm *cauza problemei*, ea va reapărea. În final, pentru ca o schimbare să fie de durată trebuie să asociem ideea de suferinţă cu vechile noastre obiceiuri şi cea de plăcere cu noile noastre obiceiuri şi să rămânem consecvenţi în această direcţie. Nu uitaţi, cu toţii suntem dispuşi să facem mult mai mult pentru a evita suferinţa decât pentru a obţine plăcerea. Începutul unui regim şi depăşirea suferinţei pe termen scurt este doar o chestiune de voinţă şi ea nu este de durată, pentru că noi continuăm să asociem ideea de suferinţă cu cea de a renunţa la alimentele care îngraşă. Pentru ca această schimbare să fie pe termen lung, trebuie să asociem ideea de suferinţă cu aceea de a mânca alimente care îngraşă, astfel încât să nu ni le mai dorim, iar ideea de plăcere cu a mânca alimente care să ne *hrănească*. Persoanele cu o formă fizică bună, sănătoase sunt de părere că nimic nu este mai grozav decât să te simţi suplu. Şi lor le *place* mâncarea care îi hrăneşte

sănătos. De fapt cel mai adesea ei leagă ideea de plăcere cu aceea de a împinge farfuria pe care o au în faţă cât încă mai e mâncare în ea. Aceasta le sugerează ideea că deţin controlul asupra vieţii lor.

Adevărul este că putem învăţa să ne determinăm mintea, trupul şi emoţiile să lege ideea de suferinţă sau de plăcere cu ceea ce alegem noi. Modificând ceea ce raportăm la ideea de suferinţă sau plăcere, vom obţine o schimbare imediată a obiceiurilor noastre. În cazul fumatului, de exemplu, este suficient să legaţi ideea de suferinţă cu fumar tul şi cea de plăcere cu renunţatul la fumat. Puteţi face asta chiar acum, dar s-ar putea să nu puneţi în practică această opţiune, pentru că v-aţi învăţat corpul să lege ideea de plăcere de fumat sau vă temeţi că renunţarea la fumat ar însemna prea multă suferinţă. Şi totuşi, dacă veţi întâlni pe cineva care s-a lăsat de fumat, veţi afla că şi-a schimbat acest obicei într-o singură zi: ziua în care fumatul a căpătat o nouă semnificaţie pentru el.

DACĂ NU AVEM UN PLAN PENTRU PROPRIA VIAŢĂ, SIGUR ARE ALTCINEVA

Misiunea celor din Madison Avenue este să reuşească să influenţeze ce gânduri asociem cu suferinţa şi cu plăcerea. Specialişti în publicitate au înţeles foarte bine că ceea ce ne stimulează nu este atâta intelectul, cât senzaţiile pe care le corelăm cu produsele lor. Ca urmare au devenit adevăraţi experţi în a utiliza o muzică incitantă sau foarte liniştitoare, imagini rapide sau elegante, culori vii sau stinse şi o întreagă varietate de alte elemente care să ne creeze o anumită stare emoţională; apoi când starea noastră emoţională atinge apoi geul, când senzaţiile sunt la o intensitate maximă apare o imagine a produsului care se menţine până ce facem legătura între aceasta şi dorinţa deja trezită.

Pepsi a folosit deja genial această strategie pentru a acapara o mai mare parte din piaţa băuturilor răcoritoare

depăşind succesul principalului lor competitor, Coca-Cola. Pepsi a constatat fenomenalul succes al lui Michael Jackson, un tânăr care şi-a petrecut întreaga viaţă învăţând cum să trezească emoţiile publicului folosindu-se de vocea saz de corpul, de chipul şi de gesturile sale. Michael cântă şi dansează într-un fel care stimulează un număr enorm de persoane, făcându-le să se simtă incredibil de bine – astfel încât adesea oamenii îi cumpără albumele doar pentru a recrea acest sentiment. Pepsi s-a întrebat: Cum am putea transfera aceste senzaţii asupra produsului *nostru*? Logica lor a fost următoarea: dacă oamenii vor asocia cu Pepsi aceleaşi sentimente plăcute pe care li le trezeşte şi Michael Jackson, vor cumpăra Pepsi tot aşa cum cumpără şi albumele lui. Procedeul de a asocia noi sentimente cu un produs sau cu o idee este de fapt transferul necesar pentru a crea o stare de condiţionare, despre care veţi afla mai multe în Capitolul 6, când vom studia Ştiinţa Condiţionării Neuro-asodative. Deocamdată însă gândiţi-vă la următoarele: De fiecare dată când suntem într-o stare emoţională profundă, când trăim senzaţii puternice de suferinţă sau de plăcere, tot ceea ce se întâmplă mai spetial în aceste momente va deveni legat de una dintre aceste senzaţii, la nivel neurologic. Astfel pe viitor de câte ori vi se va întâmpla acelaşi lucru, va reveni şi starea emoţională.

Probabil că aţi auzit de Ivan Pavlov, un savant rus care la sfârşitul secolului al XIX-lea a condus experimente referitoare la reflexul condiţionat. Cea mai celebră dintre ele a fost aceea de a folosi un clopoţel de fiecare dată când a dat de mâncare intui câine, stimulând astfel salivarea câinelui şi legând aceste senzaţii ale câinelui de sunetul clopoţelului. După ce a repetat acest lucru de destule ori, Pavlov a constatat că era suficient să sune clopoţelul pentru ca animalul să saliveze – chiar şi atunci când nu i se mai dădea de mâncare.

Ce legătură are Pavlov cu Pepsi? Mai întâi Pepsi s-a

folosit de Michael Jackson pentru a ne induce acea stare emoţională intensă, apoi într-un moment foarte bine determinat au introdus produsul. Repetările permanente au creat o legătură emoţională milioanelor de fani ai lui Michael Jackson. Adevărul este că Michael Jackson nici măcar nu bea Pepsi! în faţa aparatului de filmat el ţinea de fapt o cutie goală de Pepsi! Şi atunci vă veţi întreba: „Oare compania asta a înnebunit de tot? Să angajeze un tip pentru 15 milioane de dolari să-i reprezinte şi nici măcar să nu le *ţină* în mână produsul şi să le spună tuturor că oricum nu o va face! Ce fel de purtător de cuvânt este acesta? Ce idee năstruşnică!" De fapt a fost o idee genială. Vânzările au crescut fantastic – ba mai mult, ulterior firma L.A. Gear l-a angajat pe Michael Jackson pentru 20 de milioane de dolari pentru a le reprezenta produsul. Iar actualmente, pentru că este capabil să modifice sentiment tele oamenilor (el fiind ceea ce eu numesc o persoană care „induce stări de spirit"), el şi Sony/CBS tocmai au semnat un contract de înregistrări pe zece ani despre care se spune că ar valora peste 1 miliard de dolari. Capacitatea lui de a modifica starea emoţională a oamenilor l-a făcut să devină *nepreţuit*

Ceea ce trebuie să înţelegem este că totul se bazează pe legătura creată între o senzaţie de plăcere şi anumite comportamente Ideea este că dacă folosim produsul, vom reuşi să ne trăim toate fanteziile. Experţii în publicitate ne-au învăţat pe toţi că dacă vă aflaţi la volanul unui BMW, sunteţi o persoană extraordinară care daţi dovadă de un gust excepţional. Dacă vă aflaţi la volanul unui Hyundai înseamnă că sunteţi inteligent şi cumpătat. Dacă vă aflaţi la volanul unui Pontiac, veţi trăi momente palpitante. Dacă vă veţi afla la volanul unei Toyota, ce sentiment extraordinar veţi trăi! Sunteţi învăţat că dacă vă daţi cu Obsession, foarte curând veţi fi cuprins în tumultul unor orgii androgine. Dacă beţi Pepsi, veţi putea dansa alături de M.C. Hammer ca un adevărat idol al noului val. Dacă

vreţi să fiţi o mamă „bună”, atunci trebuie să vă hrăniţi copiii cu tarte cu fructe Hostess, madlene sau Twinkies.

Specialiştii în publicitate au observat că dacă se generează acel sentiment de plăcere suficient de puternic, consumatorii adesea simt dispuşi să ignore teama de suferinţă. Există p zicală celebră în publicitate cum că „sexul vinde” şi nu e nicio îndoială că asocierile plăcute de idei create prin aluzii sexuale, atât în reclamele tipărite, cât şi la TV, nu dau greş niciodată. Uitaţi-vă de exemplu la tendinţa care există în vânzarea de blugi. Ce sunt de fapt blugii? Iniţial au fost o salopetă de muncă: ceva funcţional şi urât. Cum se vând ei actualmente? Ei reprezintă imaginea internaţională a tot ceea ce înseamnă sexy, modern şi tineresc. Aţi văzut vreodată vreo reclamă la blugi Levi 501? Puteţi să-mi explicaţi vreuna? Nu au nicio logică, nu-i aşa? Sunt total confuze. Dar în final ai impresia clară că abia s-a făcut o partidă de sex. Oare acest tip de strategie stă într-adevăr la baza vânzărilor de blugi? Sigur! Producătorul numărul unu de blugi în America este Levi.

Oare reflexul condiţionat ce ne modelează asocierile de idei se limitează numai la produse precum băuturile răcoritoare, automobilele sau blugii? Sigur că nu! Să luăm ca exemplu umila stafidă. Ştiţi că în 1986 Comisia Consultativă pe Probleme de Stafide din California se aştepta la o recoltă enormă, dar a intrat în panică? An de an s-a constatat că vânzările au scăzut cu câte un procent. În disperarea de cauză s-au adresat agenţiei lor de publicitate şi au întrebat ce-i de făcut. Soluţia a fost simplă. Trebuiau schimbate *sentimentele* clienţilor faţă de stafide. Pentru cei mai mulţi oameni ideea de stafidă era asociată slăbiciunii, singurătăţii şi plictiselii, cel puţin aşa declara Robert Phinney, fostul director al comisiei[5] Misiunea era clară: trebuia pompată o doză sănătoasă de

5 John Hillkirk şi Gary Jakobson, Grit, guts nud genius (Energie, curaj şi geniu), Houghton, Mifflin Company, Boston, 1990.

impact emoţional atrăgător în acest fruct mic şi zbârcit. Trebuia legat de o senzaţie pe care lumea şi-o *doreşte*. Ideea de „zbârcit” şi „uscat” nu este asociată de marea majoritate cu un sentiment plăcut. Cultivatorii de stafide au început să se gândească: ce ar putea asocia ideii de stafide pentru ca lumea să-şi dorească într-adevăr să le cumpere?

În acea vreme avea un enorm succes la nivel naţional o melodie mai veche a formaţiei Motown: „1 Heard It Through the Grapewine – Am auzit-o în vie”. Cultivatorii s-au gândit: ce ar fi să profităm de această senzaţie care îi face pe oameni să se simtă bine şi să o asociem ideii de struguri pentru a crea impactul? Au angajat un creator de animaţie foarte inventiv, pe nume Will Vinton, care a creat vreo treizeci de figurine din lut reprezentând stafide, fiecare cu personalitatea sa, pentru a le mişca în ritmul melodiei formaţiei Motown. În acele momente aveau să se nască Stafidele de California. Prima campanie publicitară a creat imediat senzaţie, obţinându-se acea asociere de idei la care visaseră cultivatorii. Când lumea se uita la stafiduţele care dansau, le asociau cu ceva amuzant, plin de umor şi de plăcere, nemaifiind fructele plicticoase de altă dată. Practic stafidele fuseseră reinventate chiar în spiritul californian şi acest mesaj fără cuvinte spunea că dacă le veţi mânca, vă veţi simţi la fel de vesel şi în: formă. Concluzia? Industria stafidelor a fost salvată de la o cădere alarmantă, vânzările crescând cu 20% pe an. Cultiva-ltorii reuşiseră să schimbe asocierea de idei a clienţilor: în loc, să continue să le considere un fruct plicticos, consumatorii au, învăţat să le asocieze cu senzaţii palpitante şi amuzante!...

Desigur că utilizarea reclamelor ca reflex condiţionat nu se opreşte doar la produsele fizice. Din fericire sau din nefericire, permanent vedem la televizor sau auzim la radio folo: sindu-se noi metode pentru a ne modifica asocierile de idei; referitoare la candidaţii din sfera

politicului. Şi nimeni nu ştie mai bine acest lucru decât Roger Ales, un mare maestru al, analizelor politice şi un formator de opinii care a iniţiat elementele-cheie în reuşita campaniei lui Ronald Reagan din 1984 împotriva lui Walter Mondale şi care în 1988 a condus cu; aceeaşi măiestrie campania electorală a lui George Bushi împotriva lui Michael Dukakis. Ales a inventat o strategie pentru a transmite trei mesaje negative la adresa lui Dukakis… – că nu era foarte hotărât în problemele de apărare, demediu înconjurător şi de eradicare a criminalităţii – astfel, inducând populaţiei senzaţia că persoana lui trebuie asociată ideii de suferinţă. Unul dintre clipurile electorale îl reprezen –, la pe Dukakis ca fiind „un copil care se joacă de-a războiul”; într-un tanc; un altul se făcea că îl acuză de poluarea din Portul Boston. Cel mai celebru dintre ele prezenta nişte criminali care erau eliberaţi din închisorile din Massachusetts* printr-o uşă batantă, făcând aluzie la foarte răspândită publicitate negativă iscată la nivelul întregii ţări în jurul „incidentului Willie Horton”. Willie Horton era un criminal condamnnat de tribunal şi eliberat din închisoare în urma unui foarte controversat program de permisii organizat chiar în statul natal al lui Dukakis. Horton nu s-a mai întors la închisoare şi zece luni mai târziu a fost arestat, pentru că terorizase un cuplu tânăr violând femeia şi agresându-l pe bărbat.

Mulţi au comentat îndelung aceste clipuri electorale negative. Personal le-am considerat extrem de manipulatoare. Dar nu putem nega succesul lor formidabil, datorat tocmai faptului că oamenii fac mai mult ca să evite suferinţa decât ca să obţină plăcerea. Multora nu le-a plăcut felul în care a fost condusă campania – George Bush numărându-se printre aceştia – dar nimeni nu a putut contesta că suferinţa s-a dovedit un factor motivant foarte puternic în modelarea comportamentului oamenilor. Sau, cum spune Ales, „Clipurile negative au impact mai rapid. Oamenii sunt mai atenţi la acest tip de clipuri. Ei s-ar

putea să reacţioneze sau nu la o frumoasă scenă pastorală de pe marginea şoselei. Dar toată lumea se uită la un accident de automobil.”[6]

Este clar că strategia lui Ales este extrem de eficientă. Bush a câştigat cu o majoritate dară la nivelul votului popm iar şi l-a învins pe Dukakis în cadrul colegiului electoral cu o majoritate zdrobitoare, cum aproape că nu se mai întâmplase până atunci.

Forţa care modelează opinia publică şi obiceiurile de a cumpăra ale clienţilor este aceeaşi cu forţa care modelează *toate* acţiunile noastre. Depinde doar de dvs. şi de mine să preluăm controlul acestei forţe şi să hotărâm conştient propriile noastre acţiuni, pentru că, dacă nu o facem noi, vom cădea sub influenţa celor care ne vor crea reflexe pentru a ne determina să ne comportăm după cum vor ei. Uneori aceste acţiuni corespund cu ceea ce am fi ales şi singuri; alteori nu. Specialiştii în publicitate au înţeles cum să modifice ceea ce asociem ideii de suferinţă şi de plăcere, transformând senzaţiile cu care asociem produsele lor. Dacă vrem să deţinem controlul asupra vieţii noastre, trebuie să învăţăm să „ne facem reclamă” în gând – şi putem să o începem *într-o clipă*. Cum? Pur şi simplu asociind suferinţa cu obiceiurile la care vrem să renunţăm şi s-o facem atât de intens din punct de vedere emoţional, încât nici să nu ne mai *gândim* la aceste obiceiuri. Oare există lucruri pe care nu le-aţi mai face niciodată? Gândindu-vă la senzaţiile pe care le asociaţi acestor lucruri. Dacă veţi asocia aceste sentimente şi senzaţii obiceiurilor pe care vreţi să le evitaţi, n-o să vă mai apucaţi de ele niciodată. După care, e de ajuns să asociaţi ideea de plăcere noilor obiceiuri pe care vi le doriţi. Prin repetare la o anumită intensitate emoţională, vă puteţi impune aceste obiceiuri, până ce se vor transforma în automatisme.

Deci care este primul pas pentru a crea o schimbare?

---

6 Hillkirk, op. cit.

Primul pas constă doar în *a deveni conştient* de forţa pe care durerea şi plăcerea o exercită în cazul fiecărei hotărâri şi drept urmare a fiecărei acţiuni pe care o faceţi. Arta de a conştientiza presupune înţelegerea că aceste asocieri – între idei, cuvinte, imagini, sunete şi senzaţii de suferinţă şi plăcere – se petrec permanent.

„Consider că plăcerile trebuie evitate dacă au drept consecinţe suferinţe care le depăşesc, iar suferinţele trebuie râvnite cu ardoare atunci când se termină prin plăceri mult mai mari”.

MICHEL DE MONTAIGNE

Problema este că majoritatea luăm hotărârile în privinţa a ceea ce avem de făcut în funcţie de suferinţa sau plăcerea pe care le-ar putea aduce *pe termen scurt*, în loc să ne gândim pe termen lung. Şi totuşi pentru a reuşi, majoritatea lucrurilor pe care le preţuim presupun să trecem dincolo de zidul suferinţei pe termen scurt, pentru a cunoaşte plăcerea pe termen lung. Trebuie să lăsaţi de-o parte momentele trecătoare de teamă şi ispită şi să vă concentraţi asupra ce este mai important pe termen lung: valorile şi standardele personale. De asemenea nu uitaţi că de fapt nu suferinţa ne impulsionează, ci teama că există ceva care ne-ar putea *face* să *suferim*. Şi nu plăcerea *reală* ne impulsionează, ci convingerea noastră – *sentimentul de certitudine* – că într-un fel sau altul, pe parcurs, vom ajunge la plăcere. Noi nu suntem îndemnaţi de realitate, ci de felul cum *percepem* realitatea.

Majoritatea oamenilor se concentrează pe felul în care ar putea evita suferinţa şi cunoaşte plăcerea *pe termen scurt*; astfel îşi creează o suferinţă *pe termen lung*. Iată un exemplu. Să zicem că cineva vrea să slăbească câteva kilograme. (Ştiu că *dvs*, nu vi s-a întâmplat asta niciodată, dar să presupunem totuşi!) Pe de-o parte, acea persoană are motive întemeiate să slăbească: se va simţi mai bine şi va avea mai multă energie; hainele îi vor sta

mai bine şi se va simţi mai în largul său în prezenţa persoanelor de sex opus. Pe de altă parte totuşi simt tot atâtea motive pentru a evita cura de slăbire: va trebui să ţină regim strict, să îi fie permanent foame; să-şi refuze nevoia de a mânca alimente care îngraşă şi în plus de ce n-ar aştepta până *după* vacanţă?

Punând astfel în balanţă argumentele pro şi contra, majoritatea vor opta pentru o amânare – plăcerea potenţială a unei siluete frumoase va fi umbrită de suferinţa pe termen scurt a unui regim plin de privaţiuni. Pe termen scurt evităm suferinţa de a ne fi foame şi obţinem plăcerea imediată, permiţându-ne câţiva cartofi prăjiţi în plus, numai că asta nu va fi de durată. Pe termen lung o să ne simţim tot mai rău în pielea noastră, ca să nu mai vorbim de problemele de sănătate care vor interveni.

Nu uitaţi, tot ce vă doriţi mai de preţ presupune o suferinţă pe termen scurt, pentru a obţine o plăcere pe termen lung. Dacă vreţi un trup trăsnet, trebuie să-l sculptaţi, ceea ce presupune o suferinţă pe termen scurt. După ce îl veţi face de destule ori, exerciţiul fizic va deveni o plăcere. Şi în cazul regimului lucrurile funcţionează la fel. Orice disciplină presupune o suferinţă iniţială: disciplina în afaceri, în relaţiile inter umane, în imaginea de sine, în condiţia fizică şi în finanţe. Cum veţi putea să depăşiţi această senzaţie de disconfort pentru a vă crea imboldul necesar atingerii reale a scopurilor propuse? începeţi prin a hotărî să depăşiţi acest disconfort. *Întotdeauna* într-o clipă putem hotărî să trecem peste suferinţă, cea mai bună soluţie ar fi printr-un reflex condiţionat, asupra căruia ne vom opri în amănunt în Capitolul 6.

Un prim exemplu despre cum această concentrare pe termen scurt ne poate duce pe toţi la o cădere la în Niagara) este cel legat de criza actuală a economiilor şi împrumuturilor – probabil cea mai mare şi unica greşeală financiară făcută vreodată în istoria guvernului nostru.

Estimările arată că pe contribuabili i-ar putea costa peste 500 miliarde de dolari, şi americanii tot nu ştiu ce anume a *provocat* această situaţie Această problemă va fi, mai mult ca sigur, o sursă de suferinţă – cel puţin economică – pentru fiecare bărbat, femeie şi copil din această ţară, pentru generaţii întregi. Într-o conversaţie pe care am avut-o cu L. William Siedman, preşedintele Resolution Trust Corporation şi al Federal Deposit Insurance Corporation, el mi-a spus: „Suntem singura ţară suficient de bogată pentru a supravieţui unei greşeli atât de *mari*". Cum s-a ajuns la această harababură financiară? Este un exemplu clasic de a încerca eliminarea suferinţei prin rezolvarea consecinţelor unei probleme a cărei cauze continuă să fie alimentată.

Totul a început cu problemele de economii şi împrumuturi care au apărut la sfârşitul anilor '70 şi începutul anilor '80. Instituţiile bancare şi cele de economii şi împrumuturi (S & L) şi-au bazat afacerea în special pe piaţa de consum şi pe companii. Pentru ca o bancă să aibă profit, trebuie să facă împrumuturi, şi aceste împrumuturi trebuie să aibă o rată a dobânzilor mai mare decât cea care li se plăteşte depunători1 lor. În primele faze ale problemei, băncile s-au confruntat cu dificultăţi pe mai multe fronturi. Mai întâi au primit o lovitură foarte serioasă atunci când companiile au intrat pe ceea ce până în acel moment era exclusiv domeniul bancar: acordare de împrumuturi. Companiile mari au constatat că împrumutându-se reciproc, făceau economii semnificative la dobânzi dezvoltând ceea ce se numeşte acum cu un termen bine cunoscut „commercial paper market – piaţa de poliţe comerciale". Acest lucru a reuşit atât de bine, încât practic a distrus profitul multor bănci.

Între timp au apărut noi schimbări la nivelul consumatărilor americani. Până atunci consumatorii nu-şi doreau să îl întâlnească pe reprezentantul pentru împrumuturi al băncii atunci când solicitau împrumuturi

pentru cumpărarea unei maşini sau a unor produse electronice mai costisitoare. Consider că pentru marea majoritate dintre ei era o experienţă neplăcută să fie supuşi unui adevărat interogatoriu financiar.

La multe bănci ei nu se simţeau a fi „clienţi preţuiţi”. Companiile de automobile au fost suficient de abile să-şi dea seama de asta şi au început să ofere ei împrumuturi clienţilor, creându-şi o nouă sursă de profit. Ei au constatat că puteau câştiga tot atât de mulţi bani din finanţări ca şi din vinderea maşinilor, oferindu-i clientului o soluţie mult mai convenabilă şi dobânzi mai mici. Sigur că atitudinea lor era cu totul alta decât a bancherilor – ei erau direct interesaţi să acorde împrumutul clienţilor. Curând clienţii au preferat această finanţare la faţa locului, renunţând la metoda tradiţională, pentru că aceasta nouă li s-a părut mai avantajoasă, mai maleabilă şi cu eforturi financiare mai mici. Totul se petrecea într-un singur loc, personalul era foarte amabil, pentru că dorea să încheie afacerea. Ca urmare General Motors Acceptance Corporation (GMAC) a devenit curând una dintre cele mai importante companii de finanţare a achiziţiilor de automobile din SUA.

Unul dintre ultimele bastioane rămase împrumuturilor de la bancă a fost piaţa imobiliară, dar rata dobânzilor şi inflaţia au crescut vertiginos, într-un an ajungând la 18%. Ca urmare nimeni nu-şi mai putea permite ratele lunare la împrumuturile cu asemenea dobânzi. Aşa cum era de imaginat, împrumuturile pentru investiţiile imobiliare au dispărut pur şi simplu.

În acest moment băncile şi-au pierdut masiv clienţii de la companii, au pierdut mare parte din piaţa de împrumuturi pentru maşini şi au început să le piardă şi pe cele pentru case. Lovitura de graţie pentru bănci a fost că depunătorii, ca reacţie la inflaţie, aveau nevoie de o dobândă mai mare, în vreme ce băncile continuau să ofere împrumuturi cu dobânzi miri. Băncile ajunseseră să piardă bani zilnic; şi-au dat seama că însăşi supravieţuirea lor

este în joc şi au hotărât să facă două lucruri. Mai întâi au redus condiţiile în care acordau împrumuturi. De ce? Pentru că s-au temut că altfel nu vor mai avea cui să acorde împrumuturi. Fără împrumuturi, n-ar mai fi avut profit şi sigur că ar fi avut de suferit. Dacă însă ar fi reuşit să împrumute bani cuiva care să-i dea înapoi, atunci ar fi obţinut plăcerea. În plus riscul era minim. Dacă împrumutau bani şi clienţii *nu* îşi respectau obligaţiile atunci contribuabilii, adică dvs. şi cu mine, garantam şi deci plăteam. La o analiză finală era o foarte mică teamă de suferinţă şi deci o enormă tentaţie de a „risca" capitalul lor (nostru?).

Băncile şi instituţiile financiare au făcut presiuni asupra Congresului să le ajute să nu dea faliment, ceea ce a însemnat o serie de schimbări. Băncile mari au înţeles că puteau împrumuta bani în străinătate, unde era o nevoie disperată de capital. Cei care dădeau cu împrumut şi-au dat seama *dintr-odată* că puteau să ofere peste 50 de milioane de dolari unei ţări. Nu mai era nevoie să lucreze cu milioane de clienţi pentru a împrumuta aceeaşi sumă, iar profiturile la împrumuturi atât de mari erau considerabile. Directorii de bănci şi cei care se ocupau de împrumuturi adesea primeau şi prime (bonusuri) în funcţie de mărimea sau numărul de împrumuturi pe care le contractau. Băncile nu se mai concentrau asupra calităţii împrumuturilor. Pe ele nu le preocupa dacă o ţară ca Brazilia îşi va putea sau nu rambursa împrumutul. De ce? Ei procedau exact cum îi învăţasem: îi încurajasem să rişte cu Federal Deposit Insurance, promiţându-le că dacă vor câştiga, vor câştiga masiv şi dacă nu vor reuşi, noi îi vom acoperi. Practic pentru bancher, în această ecuaţie, suferinţa era foarte mică.

Băncile mai mici care nu aveau resurse pentru a împrumuta ţările străine au descoperit că soluţia imediată era să împrumute întreprinzătorilor comerciali aflaţi chiar pe teritoriul SUA. Au redus şi ele condiţiile, astfel încât

întreprinzătorii să poată împrumuta fără a depune garanţia obişnuită de 20%. Care a fost reacţia întreprinzătorilor? E bine, ei nu puneau nimic în joc, ci profitau de banii altora, iar pe de altă parte Congresul stabilise facilităţi de impozitare a clădirilor comerciale atât de avantajoase, încât practic constructorii nu aveau nimic de pierdut. Nu mai erau nevoiţi să analizeze dacă este o piaţă favorabilă sau nu, ori dacă clădirea era bine aşezată sau dimensionată. Întreprinzătorii au „profitat" doar de ceea ce li s-a părut a fi cea mai extraordinară reducere de taxe din viaţa lor.

Ca urmare a început să se construiască nebuneşte, creându-se o saturare a pieţei. Când oferta a fost cu mult mai mare decât cererea, piaţa s-a prăbuşit. Întreprinzătorii s-au dus la bănci şi au zis „nu putem plăti", iar băncile s-au adresat contribuabililor şi le-au spus „nu putem plăti". Din păcate *noi* nu mai avem cui să ne adresăm. Cel mai rău este însă că oamenii au constatat existenţa abuzurilor în ţara asta şi au ajuns la concluzia că oricine are avere, înseamnă că a profitat de cineva. Aceasta înseamnă crearea de atitudini negative tocmai faţă de cei care, cel mai adesea, oferă slujbele care permit americanilor să-şi împlinească visurile. Toată această harababură ilustrează lipsa noastră de înţelegere a dinamicii suferinţă-plăcere şi a faptului că nu este de dorit să se rezolve problemele pe termen lung cu soluţii pe termen scurt.

Suferinţa şi plăcerea sunt de fapt principalii regizori ai dramei la nivel universal. Ani de zile am trăit o escaladare a cursei înarmărilor la concurenţă cu URSS-ul. Cele două mari puteri creau permanent tot mai multe arme ce reprezentau ameninţarea absolută: „Dacă încercaţi să ne faceţi vreun rău, noi o să vă facem unul şi mai mare". Concurenţa a continuat până la un moment dat când ajunsesem să cheltuim *15.000 de dolari pe secundă*. În cursa înarmărilor. Ce anume l-a determinat pe Gorbaciov să hotărască dintr-odată negocierea reducerii cursei

înarmărilor? Răspunsul este suferinţa. El începuse să asocieze o suferinţă majoră ideii de a încerca să intre în concurenţă cu construcţia americană de armament. Din punct de vedere financiar aşa ceva nu era posibil. El nu reuşea nici măcar să-şi *hrănească* populaţia! Atunci când oamenii nu au ce mânca sunt mult mai preocupaţi de stomacul lor decât de tunuri. Sunt mult mai interesaţi să-şi umple cămara decât depozitele de armament. Ei începuseră să creadă că banii sunt cheltuiţi necugetat şi au cerut cu insistenţă o schimbare. Oare Gorbaciov şi-a schimbat poziţia pentru că este un tip nemaipomenit? Poate. Un lucru însă este sigur: nu avea de ales.

„Natura a lăsat omenirea să fie guvernată de doi mari stăpâni, suferinla şi plăcerea… Ele ne conduc în tot ceea ce facem, spunem şi gândim: orice efort de a scăpa de jugul lor nu va face altceva decât să le reconfirme puterea”.

JEREMY BENTHAM

De ce oare oamenii persistă într-o relaţie nesatisfăcătoare şi nu sunt dispuşi să găsească soluţii sau să-i pună capăt şi să o pornească în altă direcţie? Pentru că ştiu că schimbarea ne duce către necunoscut şi majoritatea oamenilor cred că necunoscutul este mult mai dureros decât ceea ce au trăit deja. Ca în vechiul proverb „Schimbarea domnilor, bucuria nebunilor” sau „Să nu daţi vrabia din mână pe cioara de pe gardz/. Aceste convingeri ne îndeamnă să nu acţionăm în direcţia schimbării vieţii noastre.

Dacă dorim o relaţie intimă, trebuie să ne depăşim temerile de respingere şi vulnerabilitate. Dacă vrem să intrăm în afaceri, trebuie să fim dispuşi să ne depăşim temerile că ne-am putea pierde siguranţa zilei de mâine, pentru a obţine ceea ce ne-am pus în gând. De fapt majoritatea lucrurilor de preţ din viaţa noastră *presupun o nerespectare a reflexelor condiţionate ale sistemului*

nostru nervos. Trebuie să ne dominăm temerile depăşind aceste reflexe precondiţionate şi în multe cazuri, trebuie să ne transformăm teama într-o forţă. De multe ori teama căreia h permitem să deţină controlul asupra noastră nici nu devine realitate până la urmă. Se poate ca oamenii să lege, de exemplu, ideea de suferinţă de zborul cu avionul, deşi nu există nicio logică pentru o asemenea fobie. Ei reacţionează în funcţie de o experienţă dureroasă din trecut sau de una imaginară în viitor. Se poate să *fi citit* prin ziare despre accidentele de avion şi acum evită să mai folosească acest mijloc de transport: permit fricii să deţină controlul asupra lor. Trebuie, să ne asigurăm că ne trăim viaţa în prezent şi reacţionăm la lucruri reale, şi nu la temerile noastre faţă de ceea ce a fost cândva sau ar putea fi vreodată. Este esenţial să reţinem că de fapt nu ne îndepărtăm de suferinţa *reală*; ne îndepărtăm de ceea ce *credem* că ar duce la o suferinţă.

SĂ FACEM CÂTEVA SCHIMBĂRI.

CHIAR ACUM

Mai întâi notaţi patru măsuri pe care trebuie să le luaţi şi pe care le-aţi tot amânat. Poate că aveţi nevoie să slăbiţi. Poate că trebuie să vă lăsaţi de fumat. Poate că trebuie să comunicaţi cu cineva cu care v-aţi certat sau să reluaţi legătura cu cineva care este important pentru dvs.

În al doilea rând sub fiecare dintre aceste măsuri răspundeţi la următoarele întrebări: De ce nu am luat măsuri?: Oare ce suferinţă am asociat în trecut ideii de a lua aceste]

măsuri? Răspunzând la aceste întrebări, veţi înţelege că de fapt v-a ţinut pe loc faptul că aţi asociat o idee de suferinţă mult mai mare în cazul luării măsurii decât în cazul neluării ei. Fiţi sincer cu dvs. Dacă gândiţi „Nu am asociat nicio idee de suferinţă în acest caz”, mai gândiţi-vă. Poate că este o suferinţă mai puţin dureroasă: poate că nu vă găsiţi timp, pentru că aveţi un program foarte încărcat.

În al treilea rând notaţi-vă toate plăcerile pe care le-aţi trăit în trecut permiţându-vă acest obicei negativ. De exemplu, dacă aveţi impresia că ar trebui să slăbiţi, de ce aţi continuat să mâncaţi cartoane întregi de fursecuri şi pungi enorme de cartofi prăjiţi pe care le-aţi udat din abundenţă cu 12 cutii de sirop sau băuturi răcoritoare acidulate? Sigur că aţi evitat suferinţa de a vă lipsi de ele şi în acelaşi timp o faceţi pentru că pe moment vă dă o senzaţie de bine. Vă dă o senzaţie de plăcere! O plăcere imediată! Nimeni nu renunţă la asemenea senzaţii! Ca să obţinem o schimbare de durată trebuie să găsim o nouă cale de a obţine aceeaşi plăcere fără aceste consecinţe negative. Identificarea plăcerii pe care o veţi obţine vă va ajuta să descoperiţi care este ţinta dvs.

În al patrulea rând notaţi-vă ce vă va costa dacă *nu vă* schimbaţi chiar acum. Ce se va întâmpla dacă nu încetaţi să mâncaţi atâta zahăr şi grăsimi? Dacă nu vă lăsaţi de fumat? Dacă nu daţi telefonul pe care ştiţi că trebuie să-l daţi? Dacă nu începeţi să faceţi exerciţiu fizic susţinut zilnic? Fiţi sincer cu dvs. Cât o să vă coste în următorii doi, trei, patru, cinci ani? Cât vă va costa din punct de vedere emoţional? Cât vă va costa ca imagine de sine? Cât vă va costa la nivelul energiei fizice? Cât vă va costa în respectul de sine pe care vi-l acordaţi? Cât vă va costa financiar? Cât vă va costa în relaţiile cu cei la care ţineţi cel mai mult? Spuneţi ce simţiţi. Şi nu-mi răspundeţi cu „O să mă coste bani” sau „O să fiu gras”. Nu-i de ajuns. Trebuie să nu uitaţi că de fapt suntem conduşi de emoţiile noastre. Aşadar încercaţi să asociaţi şi să folosiţi suferinţa făcând-o un aliat, pentru a vă impulsiona spre o nouă reuşită.

Pasul final este să vă notaţi toate plăcerile pe care le veţi trăi dacă veţi lua aceste măsuri *chiar acum*. Faceţi o listă enormă care să vă stimuleze emoţional, care să vă entuziasmeze cu adevărat „Voi reuşi să am sentimentul că într-adevăr deţin controlul asupra existenţei mele şi că

sunt adevăratul meu stăpân. Voi ajunge la un nou nivel de încredere în mine. Voi avea vitalitatea fizică şi sănătatea dorită. Voi fi în stare să-mi consolidez toate relaţiile. Îmi voi dezvolta o voinţă mai puternică pe care o voi putea utiliza în toate celelalte zone ale existenţei mele. Viaţa mea va fi mai bună în toate aceste direcţii în următorii doi, trei, patru, cinci ani. Luând această măsură, voi reuşi să-mi trăiesc visul”. Imaginaţi-vă toate impacturile pozitive ale acestei schimbări atât în prezent, cât şi pe termen lung.

V-aş propune să vă găsiţi timp chiar *acum* pentru a duce la capăt acest exerciţiu şi a profita de impulsul crescând pe care-l simţiţi pe măsură ce parcurgeţi această carte. *Cârpe dierul – Bucură-te de prezent*! Nimic nu e mai important decât prezentul, dar dacă nu mai aveţi răbdare să treceţi la capitolul următor, atunci faceţi-o cât mai grabnic. Dar nu uitaţi să reveniţi la acest exerciţiu pentru a vă întări controlul pe care-l deţineţi asupra puterilor gemene suferinţa şi plăcerea.

Acest capitol v-a arătat încă o dată că toate aspectele vieţii noastre sunt modelate de legăturile pe care le creăm cu suferinţa şi plăcerea şi că ne stă în putinţă să modificăm aceste asocieri de idei şi, prin urmare, măsurile pe care le luăm, precum şi destinul nostru. Dar pentru a fi în stare să facem asta, trebuie să înţelegem…

Sistemul de convingeri: puterea de a crea şi puterea de a distruge

„La baza a tot ceea ce gândim se află convingerile noastre ca o pânză de fundal a spiritului nostru”.

ANTONIO MARCHADO

Era supărat pe viaţă şi violent, dependent de alcool şi de droguri şi era să se omoare de câteva ori. Actualmente este închis pe viaţă, pentru că a ucis un casier într-un magazin de băuturi pe motiv că „i-a stat în cale”. El are doi

fii născuţi la niciun an distanţă unul de celălalt, unul a ajuns „exact ca tatăl său”: dependent de droguri, trăind din furtişaguri şi ameninţări până ce a fost închis, la rândul său, pentru crimă. Fratele lui însă e un cu totul alt personaj: are trei copii, o căsnicie frumoasă şi pare cu adevărat fericit. El este director regional la un concern naţional important, munca stimulându-l şi satisfăcându-l în egală măsură. E în plină formă din punct de vedere fizic şi nu e dependent de alcool sau droguri! Cum este cu putinţă ca aceşti doi tineri să aibă destine atât de diferite, deşi practic au trăit în acelaşi mediu? Fiecare în parte a fost întrebat separat fără să ştie de celălalt: „Cum de a ajuns viaţa ta aşa?” în mod surprinzător amândoi au dat exact acelaşi răspuns: „Ce altceva aş fi putut să fac având un asemenea tată?”

Adesea suntem tentaţi să credem că ceea ce ne înconjoară deţine controlul asupra existenţei noastre şi că mediul în care am crescut ne-a modelat aşa cum suntem. Nici că există o minciună mai mare. Nu întâmplările din viaţa noastră ne modelează, ci convingerile în legătură cu aceste întâmplări.

Doi bărbaţi sunt răniţi în Vietnam şi închişi în cumplita închisoare Hoa Lo. Ei sunt izolaţi, puşi în lanţuri legate de lespezile de ciment, bătuţi permanent cu lanţuri ruginite şi torturaţi pentru a da informaţii. Deşi amândoi au fost trataţi în mod similar, ei şi-au format convingeri total diferite despre experienţa acestei perioade de chinuri. Unul dintre ei a decis că viaţa s-a terminat şi pentru a evita alte suferinţe, s-a sinucis; celălalt, din aceste întâmplări violente, şi-a format o convingere mai profundă decât până atunci despre sine, despre semeni şi despre Creator. Căpitanul Gerald Coffee îşi foloseşte această experienţă pentru a. le aminti oamenilor de pretutindeni despre forţa spiritului uman care poate depăşi practic orice nivel de suferinţă, orice provocare sau orice problemă.

Două femei împlinesc 70 de ani şi fiecare are o altă părere despre acelaşi eveniment. Una dintre ele „ştie" că viaţa ei se apropie de sfârşit. Pentru ea şapte decenii de viaţă înseamnă că trupul o lasă şi că ar fi mai bine să îşi pună ordine prin lucruri. Cealaltă hotărăşte că ceea ce este în stare să facă la orice vârstă depinde de convingerea pe care o are şi îşi stabileşte un standard şi mai înalt. Ea decide că este ideal să te apuci de alpinism la 70 de ani. În următorii cinci ani ea se dedică acestei noi aventuri escaladând unele dintre cele mai înalte vârfuri ale lumii, pentru ca în prezent, la cei 90 de ani ai săi, Hulda Crooks să devină femeia cea mai în vârstă care a escaladat vreodată muntele Fuji.

După cum vedeţi, nu e vorba de mediu; nu evenimentele contează, ci înţelesul pe care li-l dăm-cum *le interpretăm* – ne modelează aşa cum suntem azi şi cum vom fi mâine. Diferenţa între o viaţă întreagă de bucurii aduse altora şi una de nefericire şi dezastru constă în convingeri. Diferenţa dintre Mozart şi Manson constă în convingerile lor. Convingerile sunt cauza pentru care unii ajung eroi, în vreme ce alţii „trăiesc o viaţă într-o disperare tăcută".

La ce ne folosesc convingerile? Ele sunt forţa călăuzitoare care ne spune ce se va finaliza prin suferinţă şi ce prin plăcere. De câte ori se întâmplă ceva în viaţa dvs., creierul îşi pune două întrebări: 1) Oare asta va însemna suferinţă sau plăcere? 2) Ce ar trebui să fac pentru a evita suferinţa şi/sau pentru a obţine plăcerea. Răspunsurile la aceste două întrebări *st* bazează pe convingerile noastre, iar convingerile noastre sunt determinate de generalizări în privinţa a ceea ce alţi învăţat că ar putea conduce la suferinţă şi plăcere. Aceste generalizări călăuzesc toate măsurile pe care le luăm şi totodată direcţia şi calitatea vieţii noastre… =

Generalizările pot fi foarte utile; ele sunt de fapt o simplă identificare a unor tipuri de obiceiuri similare. De

exemplu, ce vă permite să deschideţi o uşă? Vă uitaţi la clanţă şi chiar dacă nu aţi mai văzut acest tip, sunteţi aproape sigur că uşa se va deschide dacă mişcaţi clanţa în stânga sau în dreapta, dacă împingeţi sau dacă trageţi. De ce credeţi asta? Pur şi simplu pentru că experienţa în privinţa uşilor v-a dat suficiente puncte de reper pentru a crea un sentiment de certitudine care vă permite să faceţi mişcarea până la capăt. Fără acest sentiment de certitudine, am fi incapabili să ieşim din casă, să ne conducem maşina, să folosim telefonul sau să facem oricare dintre zecile de lucruri cu care ne confruntăm zilnic. Generalizările ne simplifică existenţa şi ne permit să funcţionăm.

Din păcate generalizările în situaţiile mai complexe ale existenţei noastre pot simplifica exagerat, ba chiar pot crea anumite limitări ale convingerilor noastre. Poate că de mai multe ori în viaţă nu v-au reuşit unele lucruri şi pornind de la aceasta, v-aţi creat convingerea că sunteţi incompetent. De îndată ce veţi crede că aceasta este realitatea, ea se poate transforma într-o adevărată profeţie împlinită. S-ar putea să vă spuneţi: „Ce rost are să mai încerc, dacă tot nu sunt în sta – re?” sau poate aţi luat hotărâri greşite în afaceri sau într-o relaţie interpersonală şi aţi interpretat aceasta ca şi cum întotdeauna vă veţi „autosabota”. Ori poate la şcoală nu aţi învăţat la fel de repede pe cât *credeaţi* că o fac alţi copii şi în loc să vă gândiţi că poate aveaţi alt mod de a învăţa, aţi hotărât că aveţi probleme cu învăţatul”. La un alt nivel, oare nu aşa apar şi prejudecăţile rasiale, alimentate de generalizări raportate la un întreg grup de persoane?

Problema este că toate aceste convingeri devin limitative în privinţa deciziilor ulterioare în legătură cu cine sunteţi şi de ce sunteţi capabil. Trebuie să ne amintim că majoritatea convingerilor noastre sunt generalizări venite din trecut şi bazate pe interpretările pe care le-am dat experienţelor dureroase sau plăcute. Problema are trei

aspecte: 1) Majoritatea nu hotărâm în mod conştient ce avem de gând să credem; 2) Adesea convingerile noastre se bazează pe *interpretări greşite* ale experienţelor trecute; şi 3) De îndată ce ne însuşim o convingere uităm că este *o simplă interpretare*. Începem să ne tratăm convingerile ca fiind adevăruri de necontestat, literă de Evanghelie. De fapt rareori ne punem la îndoială convingerile mai vechi. Aproape niciodată. Dacă vă întrebaţi vreodată de ce fac oamenii ceea ce fac, trebuie să vă amintiţi din nou că fiinţele umane nu sunt create la întâmplare: toate măsurile pe care le luăm sunt rezultatul convingerilor noastre, orice am face porneşte din convingerile noastre conştiente sau inconştiente în legătură cu ceea ce ne-ar putea produce plăcere sau ne-ar putea scăpa de suferinţă. Dacă vreţi să obţineţi schimbări importante pe termen lung la nivel comportamental, trebuie să vă modificaţi convingerile care vă ţin pe loc.

Convingerile au puterea de a crea şi puterea de a distruge. Fiinţele umane au extraordinara capacitate de a da oricărei experienţe din existenţa lor un înţeles care să-i anihileze sau să le salveze pur şi simplu viaţa. Unii oameni au avut de suferit în trecut şi şi-au spus: „Din cauza asta am să-i ajut pe alţii. Pentru că am fost violată, nimeni nu trebuie să mai păţească asta vreodată”, Sau: „Pentru că mi-am pierdut fiul sau fiica, vreau ca existenţa mea pe pământ să lase o urmă”. Asta nu înseamnă că au vrut să creadă neapărat aceste lucruri, ci că şi le-au însuşit pentru că asemenea convingeri i-au ajutat să se adune şi să continue să trăiască, ajutându-i pe ceilalţi. Cu toţii avem capacitatea de a crea înţelesuri care să ne dea forţă, dar mulţi nu ştim să ne canalizăm acest talent sau nici măcar nu ne dăm seama că-l avem. Dacă nu ne însuşim convingerea că există un motiv pentru tragediile inexplicabile din viaţă, vom începe să ne distrugem capacitatea de a trăi cu adevărat. Nevoia de a găsi un sens experienţelor celor mai dureroase ale vieţii a fost

constatată de psihiatrul Viktor Frankl care, împreună cu alte victime ale Holocaustului, a supravieţuit ororilor de la Auschwitz şi din alte lagăre de concentrare. Frankl a observat că acei puţini care au reuşit să depăşească acest „iad pe pământ" au avut o trăsătură în comun: au fost capabili să reziste şi să-şi transforme experienţa, dând un sens înălţător suferinţei lor. Ei şi-au dezvoltat convingerea că suferind *şi* supravieţuind, vor putea să-şi povestească întâmplările, asigurându-se că nicio altă fiinţă umană nu va mai suferi vreodată atât.

Convingerile nu se limitează doar la impactul asupra emoţiilor şi acţiunilor noastre. Ele pot să ne schimbe corpul în câteva clipe. Am avut plăcerea să-i iau un interviu unui profesor de la Yale, dr Bemie Siegel, autorul unei cărţi de succes. Când am început să vorbim despre puterea convingerilor, Bernie mi-a împărtăşit o parte dintre cercetările pe care le-a făcut pe persoanele cu probleme de personalităţi multiple. Deşi pare de necrezut, forţa convingerii acestor oameni că au devenit o altă persoană a dat naştere unui ordin indiscutabil către sistemul lor nervos să facă schimbări biochimice considerabile în organismul lor. Rezultatul? Corpul lor se modifică sub ochii cercetătorilor şi reflectă o nouă identitate într-o clipă. Studiile arată că se pot petrece chiar modificări remarcabile, cum ar fi schimbarea culorii ochilor odată cu cea de personalitate sau semne din naştere care apar şi dispar. Până şi boli cum ar fi diabetul sau hipertensiunea apar şi dispar în funcţie de convingerea subiectului referitoare la personalitatea pe care şi-o manifestă.

Convingerile au chiar capacitatea să depăşească impactul medicamentelor asupra organismului. În vreme ce majoritatea oamenilor cred că medicamentele vindecă, studiile arată în această nouă ştiinţă care se numeşte psihoneuroimunologie (relaţia minte-organism) ceea ce unii bănuiau de secole. Convingerile noastre în privinţa

bolilor şi tratamentelor au un rol semnificativ, poate chiar *mai* important decât tratamentul în sine. Dr Henry Beecher de la Universitatea Harvard a făcut cercetări amănunţite care au demonstrat clar că adesea acordăm meritul vindecării unui medicament, când în realitate diferenţa constă în convingerea pacientului.

O demonstraţie în acest sens a fost un experiment uimitor în care 100 de studenţi la medicină au fost invitaţi să participe la testarea a doua noi medicamente. Unul a fost prezentat drept un energizant puternic într-o capsulă roşie, iar celălalt drept un tranchilizant puternic într-o capsulă albastră. Fără ca studenţii să ştie, conţinutul capsulelor a fost schimbat: capsula roşie era de fapt un somnifer, iar cea albastră o amfetamină. Şi totuşi jumătate dintre studenţi au reacţionat aşa cum se aşteptau – adică exact invers faţă de rezultatele pe care ar fi trebuit să le dea medicamentele ajunse în organismul lor. Convingerile lor au avut un impact mai mare asupra corpului lor decât substanţele dhimice. Sau cum spunea ulterior dr Beecher, utilitatea unui medicament „este rezultatul direct nu numai al proprietăţilor chimice ale medicamentului, dar şi al încrederii pacientului în utilitatea şi eficienţa medicamentului//.

„Medicamentele nu sunt întotdeauna necesare, [dar] convingerea că vă veţi face bine este întotdeauna esenţială”.

J NORMAN COUSINS

Am avut privilegiul să-l cunosc pe Morman Cousins vreme de aproape şapte ani şi am avut destul noroc încât să înregistrez ultimul interviu cu el exact cu o lună înainte de a muri. În acest interviu mi-a împărtăşit o întâmplare în legătură cu intensitatea cu care convingerile noastre ne pot afecta organismul din punct de vedere fizic. La un meci de fotbal ţinut la Moterey Park, o suburbie a Los Angeles-ului, mai multe persoane au suferit de o toxiinfecţie

alimentară. Medicul care i-a văzut a ajuns la concluzia că de vină era o băutură răcoritoare la dozator, pentru că toţi pacienţii cumpăraseră de acolo înainte de a se îmbolnăvi. S-a făcut un anunţ prin staţie cerându-se ca nimeni să nu mai cumpere de acolo, spunându-se că s-au îmbolnăvit câteva persoane şi descriindu-se simptomele. S-a dezlănţuit un adevărat iad şi lumea a început să verse şi să leşine în masă. Chiar şi câtorva persoane care nici măcar nu se apropiaseră de dozator li s-a făcut rău. Ambulanţele de la spitalele locale au avut serios de lucru în ziua aceea, făcând o mulţime de curse până la stadion şi înapoi, transportând o mulţime de microbişti cu probleme. Atunci când s-a descoperit că nu dozatorul era de vină, toată lumea în mod „miraculos” şi-a revenit.

Trebuie să înţelegem că aceste convingeri au capacitatea de a ne îmbolnăvi sau de a ne însănătoşi *într-o clipă*. S-a demon? strat că tot convingerile ne afectează şi sistemul imunitar. Mai mult, convingerile ne pot determina să acţionăm sau ne pot distruge entuziasmul. În acest moment convingerile modelează felul în care reacţionăm la ceea ce abia am citit şi ce avem de gând să facem cu ceea ce am învăţat în această carte. Uneori ne formăm convingeri care ne limitează sau ne întăresc un anumit: domeniu; de exemplu, ceea ce credem noi despre capacitatea de a cânta sau de a dansa, de a repara o maşină sau de a face calcule. Alte convingeri sunt atât de generalizate, încât domi?: să practic toate aspectele existenţei noastre fie negativ, fie pozitiv. Pe acestea eu le numesc convingeri universale.:!

Convingerile universale sunt acele convingeri uriaşe pe care le avem în legătură cu tot ceea ce se întâmplă în viaţa noastră: convingeri despre identitatea noastră, despre oameni, despre muncă, despre timp, despre bani şi despre viaţa în sine. Aceste enorme generalizări sunt adesea exprimate cu „viaţa este…”, „eu sunt…”, „oamenii sunt…”. După cum probabil că v-aţi dat seama,

convingerile de o asemenea amploare pot modela şi colora toate aspectele vieţii noastre. Vestea cea bună este că făcând *o schimbare* la nivelul convingerii limitative universale, se poate schimba totul, practic *fiecare* aspect al vieţii dvs. într-o clipă! Nu uitaţi: Odată acceptate, convingerile noastre devin ordine indiscutabile pentru sistemul nostru nervos şi ele au puterea să extindă sau să distrugă posibilităţile prezentului şi viitorului nostru.

Dacă vrem să ne direcţionăm viaţa atunci trebuie să ne asumăm controlul conştient asupra convingerilor noastre. Şi pentru a face asta, trebuie mai întâi să înţelegem care sunt ele de fapt şi câte dintre ele sunt deja formate.

CE ESTE O CONVINGERE?

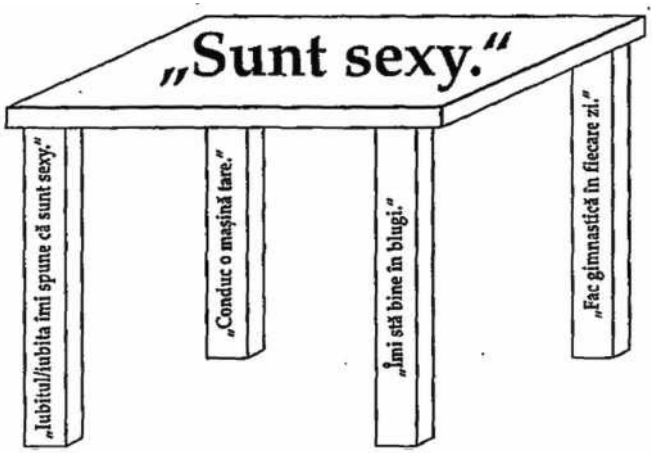
Dar de fapt ce este o convingere? Adesea în viaţă vorbim despre lucruri care nu ne sunt clare, despre care nu ştim exact ce înseamnă. Majoritatea oamenilor tratează o convingere ca pe un lucru oarecare, când de fapt este un sentiment de certitudine în legătură cu ceva. Dacă spuneţi că dvs, credeţi că sunteţi inteligent, asta înseamnă de fapt „*sunt convins* că sunt inteligent”. Acest sentiment de certitudine vă ajută să canalizaţi resursele care vă permit să obţineţi rezultate inteligente. Cu toţii avem răspunsul practic la toate – sau cel puţin avem acces la răspunsurile de care avem nevoie prin intermediul altora. Adesea lipsa noastră de convingere, lipsa de certitudine ne face să nu fim capabili să ne folosim capacitatea pe care o avem.

O modalitate simplă de a înţelege o convingere este să porneşti de la baza ei, de la temelia ei, care este o idee. Sunt o mulţime de idei pe care le puteţi avea, dar cabe nu sunt neapărat convingeri. Iată un exemplu: ideea că sunteţi sexy. Staţi puţin şi spuneţi-vă: „Sunt sexy”. Acum pentru a discerne dacă este vorba de o idee sau de o convingere, trebuie să vedeţi în ce măsură simţiţi o certitudine când spuneţi asta. Dacă gândiţi „Păi, de fapt,

nu sunt sexy”, înseamnă că vă spuneţi: „Nu sunt foarte sigur că sunt sexy”.

Cum putem transforma o idee într-o convingere? Vă propun o comparaţie simplă pentru descrierea acestui proces. Dacă vă puteţi gândi la această idee ca la o masă fără picioare, veţi avea o reprezentare a ceea ce înseamnă să nu ai o certitudine, deci o convingere. Fără picioare masa nu se ţine. Convingerea însă are *picioare*. Dacă dvs, credeţi cu adevărat că „Simt sexy”, cum *ştiţi* că sunteţi sexy? Nu-i aşa că aveţi puncte de reper pentru a susţine această idee – experienţe de viaţă care să susţină teoria? Acestea sunt picioarele care fac ca masa să stea bine şi convingerea dvs, să fie fermă.

Care sunt punctele de reper din experienţele deja avute? Poate diverşi bărbaţi şi femei v-au *spus* că sunteţi sexy sau vă uitaţi în oglindă, vă priviţi imaginea comparativ cu a altora pe careţi consideraţi sexy şi vă spuneţi: „Ia te uită, arăt ca ei!” Sau poate nişte necunoscuţi pe stradă au strigat după dvs, sau v-au făcut cu mâna. Toate aceste experienţe nu înseamnă nimic atâta vreme cât nu vi le ordonaţi în funcţie de ideea că sunteţi sexy. Pe măsură ce veţi face asta, picioarele vă vor da certitudine asupra ideii şi veţi începe să credeţi. Ideea devine o certitudine şi se transformă în convingere.



După ce veţi înţelege această comparaţie, veţi începe să vă daţi seama cum vi se formează convingerile şi să căpătaţi un indiciu asupra felului în care le puteţi schimba. Mai întâi însă este important să observaţi că ne putem forma convingeri despre *orice*, cu condiţia să găsim destule picioare – destule puncte de reper – pentru a ni le construi. Gândiţi-vă! Nu-i aşa că aveţi destulă experienţă de viaţă sau cunoaşteţi destule persoane care au trecut prin momente grele astfel încât să puteţi cu uşurinţă să vă formaţi convingerea că oamenii sunt nişte nenorociţi care la prima ocazie sunt gata să profite de pe urma dvs? Poate că nu vreţi să credeţi asta, pentru că am discutat deja că aşa ceva demobilizează, dar oare n-aţi trăit experienţe care susţin această idee şi v-ar face să fiţi sigur de asta, dacă într-adevăr aţi vrea să credeţi? Nu este tot la fel de adevărat că aţi trăit experienţe în viaţă – aveţi puncte de reper – care susţin ideea că dacă într-adevăr ţineţi la oameni şi vă purtaţi frumos cu ei, ei sunt fundamental buni şi dispuşi să vă ajute la rândul lor?

Întrebarea este:

Care dintre acestea este o convingere reală? Răspunsul este că nu contează care este reală. Contează care este mai *motivantă*. Cu toţii putem găsi pe cineva

care să ne susţină convingerile şi chiar să ni le întărească. Acesta este raţionamentul fiinţelor umane. Întrebarea-cheie care se pune este dacă această convingere ne întăreşte sau ne slăbeşte, ne motivează sau ne demotivează în viaţa de zi cu zi. Deci care ar fi posibilele puncte de reper în viaţa noastră? Sigur că putem să alegem dintre *experienţele personale*. Uneori adunăm destule puncte de reper din *informaţiile* pe care le obţinem de la alţii sau din cărţi, casete, filme şi aşa mai departe. Alteori ne formăm* punctele de reper în funcţie doar de propria *imaginaţie*. Intensitatea emoţională pe care o trăim în legătură cu oricare dintre aceste puncte de reper va afecta categoric soliditatea şi lăţimea piciorului. Picioarele cele mai puternice şi mai solide se formează din experienţele personale cărora le ataşăm o mare *emoţie*, pentru că au fost dureroase sau plăcute. Un alt factor este *numărul* punctelor de reper pe care le avem – fără îndoială, cu cât avem mai multe experienţe referenţiale care susţin o anumită idee, cu atât convingerea va fi mai puternică.

Oare trebuie să avem puncte de reper exacte pentru a fi dispuşi să le folosim? Nuz ele pot fi reale sau imaginare, exacte sau inexacte – până şi experienţele personale, indiferent cât de solide ni s-ar părea, sunt influenţate de perspectiva individului.

Cum fiinţele umane sunt capabile de asemenea distorsionări şi invenţii, picioarele de reper pe care le putem folosi spre a ne asambla convingerile sunt practic nelimitate. Partea negativă a acestui aspect este că indiferent de unde provin punctele noastre de reper, noi începem să le acceptăm ca *reale* şi *nu le mai punem la îndoială*. Acest lucru poate avea consecinţe negative majore, în funcţie de convingerile pe care ni le însuşim. În mod similar avem capacitatea să folosim şi puncte de reper imaginare spre a ne propulsa în direcţia visurilor noastre. Oamenii pot reuşi dacă îşi imaginează ceva suficient de

intens, ca şi cum ar fi trăit experienţa propriu-zisă, pentru că de fapt creierul nostru nu poate discerne diferenţa între ceva imaginat cu intensitate şi ceva trăit cu adevărat. Printr-o intensitate emoţională suficientă şi prin repetare, sistemul nostru nervos percepe ceva ca fiind ireal, chiar dacă nu s-a petrecut cu adevărat. Toţi cei care au reuşit lucruri mari în viaţă şi pe care i-am intervievat au avut capacitatea să simtă cu certitudine că pot reuşi, chiar dacă nimeni înaintea lor nu o mai făcuse. Ei au fost în stare să creeze puncte de reper acolo unde nu existau şi să reuşească ceea ce părea imposibil.

Oricine foloseşte un calculator ştie ce înseamnă „Microsoft”. Ceea ce nu ştie marea majoritate este că Bill Gates, cofondatorul acestei companii, n-a fost doar un geniu cu noroc, ci o persoană care a pus totul în joc fără a avea niciun fel de puncte de reper care să-i susţină convingerea. Atunci când a aflat că o companie din Albuquerque începuse să dezvolte ceva ce ei numeau „computer personal” şi că era nevo: – le de Software BASIC, el le-a telefonat şi le-a promis să li-l livreze, deşi nu avea prea mare lucru atunci. După ce s-a implicat şi a promis, a trebuit să găsească şi o cale. Capacitar tea lui de a *crea un sentiment de certitudine* reprezenta adevăr râtul său geniu. Mulţi erau la fel de deştepţi ca el, numai că el şi-a folosit certitudinea pentru a-şi canaliza resursele şi în câteva săptămâni el şi partenerul său au scris un limbaj care a transformat PC-ul în realitate. Punând totul în joc şi găsind o cale, Bill Gates a declanşat în acea zi o întreagă serie de evenimente ce aveau să schimbe felul în care oamenii făceau afaceri, devenind astfel miliardar peste noapte până să împlinească 30 de ani. Certitudinea înseamnă putere.

Ştiţi povestea milei în patru minute? Mii de ani oamenii au fost convinşi că este imposibil ca fiinţa umană să străbată o milă în mai puţin de patru minute. Dar în 1954 Roger Banrdster a reuşit să depăşească bariera

acestei *convingeri* extraordinare. El a atins „imposibilul” nu doar prin antrenamente fizice, ci şi repetându-şi mereu în gând acest moment, depăşirea recordului de patru minute, de atâtea ori şi cu o asemenea intensitate emoţională, încât şi-a creat puncte de reper foarte vii care au devenit un ordin indiscutabil pentru sistemul său nervos de a obţine acest rezultat. Mulţi oameni nu-şi dau seama însă că lucrul cel mai extraordinar în realizarea sa a fost impactul pentru ceilalţi. Părea că nimeni nu va întrece recordul de o milă în patru minute, şi totuşi în anul în care Roger a trecut de această barieră, alţi 37 de alergători au depăşit recordul. Experienţa lui le-a furnizat puncte de reper suficient de puternice pentru a-şi crea acel sentiment de certitudine că şi ei pot „face imposibilul”. În anul următor 300 de alţi alergători au reuşit acelaşi lucru.

„Convingerea care devine adevăr pentru mine… este aceea care îmi permite să-mi folosesc la maximum puterea şi să-mi pun în practică virtuţile”.

ANDRfiGIDE

Oamenii îşi dezvoltă mult prea des convingeri limitative în legătură cu cine sunt şi de ce sunt în stare. Pentru că nu au reuşit în trecut, ei sunt convinşi că nu vor fi în stare să reuşească nici în viitor. Ca urmare, din teama de suferinţă, încep să se concentreze exclusiv pe ceea ce ei numesc latura „realistă”. Majoritatea celor care spun mereu „să fim realişti” de fapt trăiesc cu teamă, sunt speriaţi de moarte, să nu fie iar dezamăgiţi. Din teamă îşi formează convingeri care îi fac să ezite şi să nu arate de ce sunt în stare – drept urmare rezultatele lor sunt limitate. Marii lideri sunt rareori „realişti”. Ei sunt inteligenţi şi exacţi, dar nu sunt realişti, după standardele altora. Ceea ce pare realist pentru unii este total diferit de ceea ce pare pentru alţii, pentru că se porneşte de la punctele de reper ale fiecăruia. Gandhi era convins că poate câştiga independenţa Indiei fără violenţă împotriva Marii Britanii – ceva ce nu se mai făcuse până atunci. El nu era realist, dar

categoric că s-a dovedit exact. Într-un mod similar nu era deloc realist pentru cineva să creadă că poate aduce fericire lumii construind un parc de distracţii tematic în mijlocul unei livezii de portocali, cerând plata nu doar pentru plimbările în tot felul de invenţii, ci şi doar pentru a intra acolo! Pe atunci nu mai exista alt parc similar în lume, şi totuşi Disney a avut această certitudine cum puţini au simţit vreodată, şi optimismul său a transformat realitatea după gândul lui.

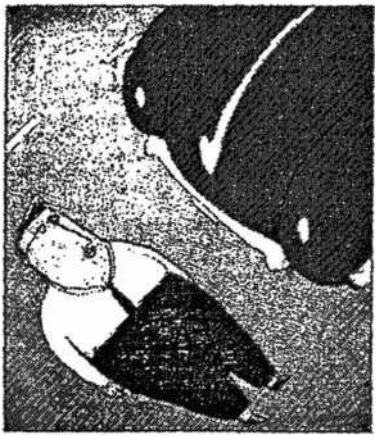
Dacă e să faceţi o greşeală în viaţă este mai bine să o faceţi supraestimând capacităţile dvs. (sigur în măsura în care nu vă puneţi viaţa în primejdie). Apropo, acest lucru este greu de făcut, având în vedere că posibilităţile umane sunt cu mult mai mari decât am visat noi vreodată. De altfel multe studii s-au concentrat asupra diferenţelor dintre cei care sunt deprimaţi şi cei care sunt extrem de optimişti. După ce încearcă să înveţe ceva nou, pesimiştii sunt întotdeauna mai reţinuţi în legătură cu ce au făcut, în vreme ce optimiştii au impresia că au fost mult mai eficienţi decât a fost în realitate comportamentul lor. Şi totuşi evaluările nerealiste ale propriilor performanţe reprezintă cheia viitoarelor succese. Invariabil optimiştii în cele din urmă sfârşesc prin a stăpâni această capacitate, în vreme ce pesimiştii dau greş. De ce? Optimiştii sunt aceia care, deşi nu au puncte de reper pentru reuşita lor, nici măcar pentru *eşecul* lor, reuşesc să ignore orice fel de puncte de reper, şi să nu recurgă la remarce cognitive dea genul masă fără picioare: „Am dat greş” sau „Nu pot reuşi;”! în schimb optimiştii produc ceea ce se cheamă punctele de reper ale *încrederii*, ghidându-şi imaginaţia astfel încât să se poată vizualiza făcând ceva diferit data următoare şi chiar? reuşind. Această capacitate extraordinară, acest tip de cori” centrare unică le permite să *persevereze*, până ce în final deţin> discernământul necesar care îi face să ajungă în top. Motivul pentru care reuşita îi ocoleşte pe majoritatea oamenilor este.

că ei nu au destule puncte de reper în trecut în privinţa reuşitei. Un optimist operează cu convingeri de genul: „Trecutul nu este acelaşi lucru cu viitorul”. Toţi marii lideriz toţi cei care au reuşit în orice domeniu din viaţă ştiu ce înseamnă forţa perseverenţei neabătute în privinţa unei viziuni, chiar dacă amănuntele în legătură cu reuşita nu le sunt încă la îndemână. Dacă vă dezvoltaţi certitudinea absolută pe care v-o pot da convingerile, veţi reuşi practic orice, inclusiv acele lucruri care pentru alţii sunt categoric imposibile.

„Numai în imaginarul oamenilor orice adevăr se poate transforma în realitate eficientă şi categorică. Imaginaţia, şi nu invenţia, este stăpânul suprem al artei şi al vieţil”.

JOSEPH CONRAD

Una dintre cele mai mari provocări pe care le cunoaşte cineva în viaţă este felul în care trebuie să interpreteze „eşecurile”. Felul în care ne raportăm la „înfrângeri” şi ceea ce hotărâm că le-a cauzat ne va modela destinul. Trebuie să ne amintim că felul în care tratăm nenorocirile sorţii şi provocările ei ne va modela viaţa mai mult decât orice altceva. Uneori avem atât de multe puncte de reper în privinţa suferinţei şi a eşecului, încât începem să le combinăm, din convingerea că orice am face, nu vom putea îndrepta lucrurile.



Împovărat de o foarte proastă imagine de sine, Bob s-a angajat să încetinească maşinile.

Unii oameni încep să creadă că lucrurile sunt fără sens, că sunt neajutoraţi şi inutili şi că orice ar încerca, oricum în final vor pierde. Acestea sunt convingeri cărora nu trebuie să le dăm frâu liber *niciodată* dacă dorim să reuşim sau să împlinim? vreodată ceva în viaţa noastră. Aceste convingeri ne lipsesc de puterea personală şi ne distrug capacitatea de a acţiona. În psihologie există şi o denumire a acestei programări mentale; distrugătoare: neputinţa dobândită. Când oamenii trăiesc destule eşecuri într-o direcţie, şi veţi fi uluit să constataţi de câte ori se întâmplă pentru unii – ei îşi percep eforturile ca inutile şi îşi dezvoltă acest tip fatal de descurajare al neputinţei dobândite.

Dr Martin Seligman de la Universitatea Pennsylvania a făcut un studiu amănunţit în legătură cu ce anume creează această neputinţă dobândită. În cartea sa, *Learned Optimism*: (*Optimismul dobândit*), el prezintă trei tipuri diferite de convin „gen care ne fac să ne simţim neajutoraţi şi practic pot distruge, viaţa noastră sub toate aspectele. El denumeşte aceste trei cate –, goni astfel: ale permanenţei, ale universalităţii şi personale.

Multe dintre marile destine ale ţării noastre au reuşit, în ciuda faptului că-au avut enorme probleme şi obstacole. Dife – renţa dintre ei şi cei care au renunţat constă în faptul că ei au; avut convingeri de *permanenţă* sau de lipsă a ei, în privinţa1 problemelor respective. Cei care reuşesc rareori consideră că o problemă poate fi permanentă, cel mai adesea niciodată, în vreme ce aceia care dau greş sunt convinşi că şi cea mai mică problemă este permanentă. De îndată ce vă formaţi convingerea că nu puteţi face nimic pentru a schimba situaţia, numai pentru că tot ceea ce aţi încercat până atunci n-a mers; înseamnă că aţi introdus în sistemul dvs. O adevărată otravă mortală. Acum opt ani, atunci când m-am izbit de un zid şi m-a apucat disperarea, de parcă totul se învârtea pe loc, airvi fost convins că problemele sunt permanente. A fost moment tul în care m-am aflat cel mai aproape de acea moarte emoţională. Am învăţat să raportez atât de tare suferinţa la această* convingere încât am *fost* în stare să o distrug şi niciodată m-am mai lăsat pradă ei. Şi dvs, trebuie să procedaţi la feti Dacă auziţi vreodată pe cineva la care ţineţi sau chiar pe dvs.

că începeţi să vă exprimaţi convingerea că o anumită problemă este permanentă, că nu are leac, este timpul să vă scuturaţi sau să scuturaţi persoana în cauză. Indiferent ce vi s-ar fi întâmplat în viaţă, trebuie să fiţi în stare să credeţi: „O să treacă *şi* asta” şi dacă veţi persevera, veţi găsi o cale.

Cea de-a doua diferenţă dintre învingători şi rataţi, între optimişti şi pesimişti este convingerea în legătură cu *universalitatea* problemelor. Cel care reuşeşte nu consideră niciodată că o problemă este de o amploare universală şi că poate deţine controlul asupra întregii sale vieţi. Întotdeauna el va vedea lucrurile astfel: „Ei bine, e doar o mică provocare în privinţa felului cum obişnuiesc să mănânc”. El nu-şi spune niciodată: „Eu simt problema. Pentru că mănânc exagerat, mi-am distrus toată viaţa”. În

schimb, cei care sunt pesimişti – cei care suferă de neputinţă dobândită – şi-au format convingerea că, pentru că au dat-o în bară într-un anumit domeniu, *sunt* nişte rataţi. Ei cred că având în vedere că au probleme financiare, întreaga lor viaţă este distrusă acum: n-o să mai aibă cine să se ocupe de copiii lor, soţiile îi vor părăsi ş.a.m.d. Foarte curând ei generalizează faptul că lucrurile sunt scăpate de sub control şi se simt complet neajutoraţi. Vă daţi seama ce impact extraordinar pot avea permanenţa şi universalitatea la un loc. Soluţia atât în cazul continuităţii, cât şi în al universalităţii este să vă concentraţi pe ceva asupra căruia *puteţi* deţine controlul în viaţă şi să acţionaţi în această direcţie. Pe măsură ce o veţi face, o parte dintre aceste convingeri limitative vor dispărea.

Ultima categorie de convingeri pe care Seligman le numeşte personale eu le consider *probleme de personalizare*. Dacă nu vom considera un eşec ca pe o provocare de a ne modifica stilul de abordare, ci ca pe o problemă personală, ca pe un defect al individului, vom fi imediat copleşiţi. La urma urmei cum vă puteţi schimba întreaga viaţă? Oare nu este mai greu decât să schimbaţi măsurile luate într-o anumită direcţie? Aveţi grijă să nu vă însuşiţi convingerea că problemele sunt de natură personală. Oare ce moment de inspiraţie tră mai poate veni atunci când vă muştruluiţi singur?

& Păstrarea acestor convingeri limitative este egală cu o înghiţire sistematică a unei mici doze de arsenic care, cu timpul, se transformă într-o doză fatală. Chiar dacă nu vom muri imediat, vom muri din punct de vedere emoţional chiar în momentul în care ni le însuşim. Deci trebuie să le evităm cu orice preţ. Nu uitaţi, câtă vreme credeţi ceva, creierul este pe pilot automat, filtrând orice informaţie din jur şi căutând punctele de reper pentru validarea convingerii, indiferent care ar fi ea.

„Mintea e cea care face din bine rău, care vă face

nenorocit sau fericit; bogat sau sărac”.

6 EDMUND SPENSER

CUM PUTEM SCHIMBA O CONVINGERE

Toate momentele personale de răscruce încep cu o schimbare de convingeri. Deci cum ne schimbăm? Modalitatea cea mai eficientă este *să vă faceţi creierul să asocieze ideea de suferinţă maximă vechii convingeri*. Trebuie să fiţi perfect conştient până în străfundul sufletului nu numai că această con –, vingere a însemnat multă suferinţă în trecut, dar că suferinţa? continuă *şi* în prezent şi că în final veţi trăi suferinţă şi în viirtor. Astfel încât trebuie să asociaţi o enormă plăcere cu de ea însuşirii unei noi convingeri care să vă dea forţă. Acesta este stereotipul tipic prin care vom putea trece mereu în revistă; schimbările pe care dorim să le creăm în viaţa noastră. Nu. uitaţi, nu trebuie să ignorăm niciodată că tot ceea ce facem; facem doar din nevoia de a evita suferinţa sau din dorinţa de? a cunoaşte plăcerea şi că dacă vom asocia ideea de suferinţă unui anumit lucru, ne vom schimba. Singurul motiv pentru care avem o convingere într-o direcţie oarecare este pentru căi am asociat ideea de suferinţă maximă lipsei ei sau de plăceră maximă păstrării ei… – n în al doilea rând *creaţi-vă îndoieli*. Dacă sunteţi într-adevăr; sincer cu dvs. înşivă, oare nu aveţi convingeri pe care le-atif apărat trup şi suflet cu ani în urmă şi acum vă simţiţi jenat* s-o mai recunoaşteţi? Ce s-a întâmplat? Ceva v-a determinat* *să vă îndoiţi*: poate o nouă experienţă, poate un contraexeme piu faţă de convingerea trecută. Poate că aţi cunoscut nişfey ruşi şi aţi aflat că sunt şi ei oameni ca şi dvs. şi nu parte. a; „imperiului răului”. Cred că mulţi americani în prezent simt o reală compasiune pentru cetăţenii sovietici, pentru că i-au perceput ca pe oameni normali care se străduiesc să aibă grijă de familiile lor. În parte percepţiile noastre au fost modificate datorită programelor de schimb de experienţă în care am cunoscut ruşi şi am constatat cât de multe

lucruri avem în comun. Am avut noi experienţe care ne-au făcut să *punem la îndoială*, să întrerupem stereotipurile de convingeri greşite şi să începem să ne scuturăm picioarele de reper.

Totuşi noua experienţă în sine nu garantează o modificare de convingere. Oamenii pot avea o experienţă care să vină întru totul împotriva convingerii lor şi totuşi s-o reinterpreteze după pofta inimii pentru a-şi susţine convingerea iniţială. Saddam Hussein a demonstrat acest lucru în timpul Războiului din Golf, continuând să susţină că el a învins, în ciuda distrugerilor din jurul său. Pe plan personal o femeie care a participat la seminariile mele a început să trăiască o stare psihică şi emoţională relativ unică/ susţinând că eu sunt nazist şi că otrăvesc lumea din încăpere cu gaze invizibile care intră prin sistemul de ventilaţie al aerului condiţionat. Pe măsură ce am încercat s-o calmez schimbând ritmul conferinţei – abordare care de obicei relaxează – ea a zis: „Vedeţi, deja aţi început să vă schimbaţi ritmul vorbirii!” Indiferent ce s-ar fi întâmplat ea reuşea să găsească o explicaţie în favoarea argumentelor sale, cum că suntem cu toţii otrăviţi. În cele din urmă am reuşit să îi schimb convingerea. Cum se poate face asta? Vom discuta în capitolul următor.

Noile experienţe declanşează schimbări doar dacă ele reuşesc să ne facă să avem dubii asupra convingerilor noastre. *Nu uitaţi*, de fiecare dată când credem în ceva, nu mai punem acel ceva la îndoială sub nicio formă. În momentul în care începem să punem la îndoială sincer convingerile noastre, nu mai suntem siguri de ele. Începem să ne scuturăm picioarele de reper ale meselor noastre cognitive şi ca urmare începem să ne pierdem sentimentul de certitudine absolută. V-aţi pus vreodată la îndoială capacitatea de a face ceva? Cum aţi procedat? Probabil că v-aţi pus întrebări negative de tipul: „Şi dacă o dau în bară?”, „Şi dacă nu merge?”, „Şi dacă n-o să mă placă?” întrebările însă pot fi şi extrem de eficiente: dacă le

folosim pentru a analiza valabilitatea convingerilor pe care le-am acceptat orbeşte. De fapt multe dintre convingerile noastre sunt susţinute de informaţii pe care le-am primit de la alţii şi pe care n-am fost în stare să le punem sub semnul îndoielii la momentul oportun. Dacă le vom analiză atent, vom constata că ne-am bazat inconştient, ani de zile, pe prezumţii false.

Dacă folosiţi o maşină de scris sau un calculator, sunt convins că veţi aprecia acest exemplu. De ce credeţi că ordinea tradiţională a literelor, cifrelor şi simbolurilor pe 99% dintre aparaturile de scris sunt universal acceptate în întreaga lume? (Apropo, aranjarea caracterelor se mai numeşte şi QWERTY. Dacă ştiţi să bateţi la maşină, atunci sunteţi familiarizat cu faptul că toate aceste caractere se află în partea din stânga sus a tastaturii.) Probabil credeţi că această dispunere a fost astfel făcută încât să reprezinte configuraţia cea mai eficientă pentru o scriere cât mai rapidă. Mulţi nici nu-şi mai pun această problemă; şi totuşi QWERTY există de peste 120 de ani. De fapt, QWERTY este configuraţia cea mai *ineficientă* pe care v-o puteţi imaginai Multe programe, cum ar fi Dvorac Simplified Key board, au demonstrat că fac mult mai puţine greşeli şi sporesc *simţitor* viteza. Adevărul este că QWERTY a fost deliberat conceput pentru a *încetini ritmul persoanei care dactilografiază* într-o vreme în care maşina de scris mergea atât de încet încât proba? bil că s-ar fi blocat imediat dacă cineva ar fi bătut prea repede:

De ce însă am rămas la tastatura QWERTY de 120 de ani încoace? în 1882, când aproape toată lumea bătea la maşină cu metoda vultur, o femeie care a inventat sistemul de a bate la maşină cu 8 degete a fost provocată la un concurs de viteză de către un alt profesor. Pentru a fi reprezentată, ea a angajat un dactilograf profesionist care învăţase pe dinafară tastatura QWERTY. Având avantajul memorării şi al metodei cu 8 degete, el putea să întreacă orice concurenţă care folosea metoda vultur cu 4 degete

pe o tastatură diferită. Deci din acel moment QWERTY a devenit metoda standard pentru „viteză” şi nimeni nu şi-a mai pus problema dacă este sistemul cel mai eficient. Oare câte alte convingeri nu aveţi în viaţa de zi cu zi în legătură cu cine sunteţi sau cu ce puteţi sau nu puteţi face sau cum ar trebui oamenii să reacţioneze sau ce talent au copiii dvs, pe care nu reuşiţi să îl puneţi în discuţie – convin geri care vă diminuează forţa şi pe care le-aţi acceptat limitându-vă astfel viaţa şi de care nici măcar nu vă daţi seama?

Dacă puneţi ceva sub semnul întrebării suficient de multă vreme, în cele din urmă începeţi să vă îndoiţi. Acest lucru este valabil chiar şi în privinţa lucrurilor asupra cărora sunteţi sigur „mai presus de orice dubiu”. Cu ani în urmă am avut ocazia unică de a lucra cu Armata Statelor Unite cu care am negociat un contract de reducere a perioadei de pregătire în anumite domenii specializate. Treaba a mers atât de bine încât am avut acces chiar şi la date strict secrete şi am cunoscut un om care a devenit un model pentru mine, unul dintre cei mai importanţi reprezentanţi ai CIA-ului, care a izbutit să-şi croiască drum pornind de foarte de jos. Şi daţi-mi voie să vă spun că talentele şi abilităţile pe care şi le-au dezvoltat el şi alţii asemenea lui pentru a clătina convingerile altora şi a le schimba certitudinile au fost absolut uluitoare. Ei au creat un mediu în care oamenii au început să se îndoiască de lucrurile în care au crezut dintotdeauna şi apoi le-au oferit idei noi, experienţe care să vină în sprijinul însuşirii unor noi convingeri. Să urmăreşti viteza cu care se schimbă convingerile cuiva este aproape înspăimântător, dar în egală măsură fascinant. Am învăţat să folosesc aceste tehnici chiar pe mine, pentru a reuşi să elimin convingerile nesănătoase şi a le înlocui cu unele care să-mi dea şi mai multă forţă.

Convingerile noastre au diverse niveluri de certitudine şi intensitate emoţională şi este important de

ştiut cât de intense sunt de fapt. Practic am clasificat convingerile în trei categorii: opinii, convingeri şi certitudini. O opinie este un lucru de care suntem relativ siguri, însă doar temporar, pentru că este uşor de schimbat. Masa noastră cognitivă este susţinută de picioare de reper neverificate şi nesigure care se pot baza pe impresiile noastre. De exemplu, iniţial mulţi l-au perceput pe George Bush drept „bleg" doar după tonul vocii. Dar când au văzut că este în stare să obţină sprijinul susţinut al liderilor din întreaga lume şi să-i facă faţă efectiv şi eficient lui Saddam Hussein şi invaziei în Kuwait, s-a produs o schimbare clară în sondajele de opinie. Bush a fost unul dintre cei mai populari preşedinţi din istoria modernă a Americii. Dar s-ar putea ca în momentul în care veţi citi acest paragraf să se fi produs o schimbare de opinie. Asta este în firea opiniilor: sunt uşor de schimbat şi de obicei se bazează doar pe câteva puncte de reper pe care le are o persoană în momentul respectiv. O convingere, pe de altă parte, se formează atunci când începem să creăm picioare de reper mult mai solide şi mai ales când ele se bazează şi pe emoţii puternice. Aceste puncte de reper ne dau un sentiment de certitudine absolută în legătură cu ceva. Şi din nou, cum am mai spus, aceste puncte de reper pot apărea sub forme foarte diferite: de la experienţele personale la informaţiile pe care le-am obţinut din alte surse sau chiar lucruri pe care ni le-am imaginat foarte exact.

Oamenii cu convingeri au un nivel de certitudine atât de puternic încât practic sunt obtuzi la orice informaţii noi. Dar dacă veţi încerca să comunicaţi cu ei, se poate să-i faceţi să renunţe la acest stereotip care presupune o închidere şi să-şi pună la îndoială punctele de reper, astfel încât să înceapă să accepte noi informaţii. Aceasta este metoda prin care se creează un dubiu suficient pentru a destabiliza vechile puncte de reper şi a face loc pentru o nouă convingere. O certitudine însă eclipsează această

convingere, mai ales prin intensitatea emoţională pe care individul o raportează la o anumită idee. O persoană care are o convingere nu numai că se simte sigură, dar chiar se înfurie dacă această convingere îi este pusă la îndoială. O persoană cu o anumită convingere nu este dispusă să-şi pună la îndoială punctele de reper nici măcar pentru o clipă: ea devine total opacă la orice informaţie nouă, ajungându-se chiar la obsesii. De exemplu, fanaticii religioşi de-a lungul timpului au trăit cu convingerea că punctul lor de vedere asupra lui Dumnezeu este singurul corect şi ar fi fost în stare să ucidă pentru a păstra această convingere. Cerrtitudinea credincioşilor adevăraţi a fost şi ea exploatată de aşa-zişii salvatori care îşi ascundeau intenţiile criminale subt măştile sfinte; asta a făcut ca un grup de persoane care trăiau în Guyana să-şi otrăvească propriii copii şi apoi pe ei înşişi bând o substanţă cu cianură la sfatul unui nebun mesianic; Jimlones.

Evident, convingerile fervente nu sunt proprietatea7 exclusivă a fanaticilor. Ele aparţin oricui se implică într-o oarecare măsură, dedicându-se unei idei, principiu sau cauză. De exemplu, cineva care se opune cu tărie testelor nucleare subterane înseamnă că are o convingere, dar cineva care *trece la fapte – chiar la anumite fapte cu care alţii nu sunt de acord sau le resping*, cum ar fi demonstraţiile de protest la locul testelor, are o certitudine. Cineva care deplânge starea învăţământului public are o convingere, dar cineva care se oferă să participe voluntar la un program de alfabetizare, pentru a încerca să obţină o schimbare, are o certitudine. Cineva care-şi imaginează că ar putea deţine o echipă de hochei are o opinie despre ce-şi doreşte, dar cineva care face orice pentru a aduna resursele necesare şi a cumpăra o franciză are o convingere. Care e diferenţa? Este limpede. Ea constă în acţiunile pe care e dispus fiecare să le facă. De fapt cineva cu o certitudine este atât de pasionat de convingerea sa încât este dispus chiar să rişte un refuz sau

să se facă de râs în numele certitudinii.

Probabil că singurul factor important care face diferenţa între convingere şi certitudine este că o certitudine e de obicei generată de evenimente cu impact emoţional puternic în timpul cărora creierul face următoarea legătură: „Dacă nu voi crede asta, voi suferi foarte tare. Dacă ar fi să-mi modific convingerea, *atunci* înseamnă că aş renunţa la întreaga mea identitate, la tot ceea ce am respectat în viaţă ani de zile”. Păstrarea certitudinii devine astfel de o importanţă capitală pentru însăşi supravieţuirea persoanei. Acest lucru poate fi periculos, pentru că de câte ori nu suntem dispuşi să luăm măcar în considerare posibilitatea că unele convingeri pot, fi inexacte, cădem în capcana unei rigidităţi care în final ne-ar putea condamna la un eşec pe termen lung. Uneori este poate mai potrivit să ai doar o convingere despre ceva, şi nu neapărat o certitudine.

Partea bună a certitudinilor este că – prin pasiunea pe care ne-o inspiră – ne pot insufla forţa care ne-ar putea îndemna să acţionăm. După cum spune dr Robert R Abelson, profesor de psihologie şi de ştiinţe politice la Universitatea Yale, „Convingerile sunt ca bunurile pe care le posedăm, iar certitudinile sunt bunuri mai de preţ care permit individului să acţioneze hotărât fie la scară mare, fie pentru atingerea scopurilor, proiectelor şi dorinţelor individuale.”[7]

Cel mai adesea idealul este să reuşiţi să fiţi maestru într-un anumit domeniu al existenţei şi acest lucru se poate obţine ridicând o convingere la nivel de certitudine. Nu uitaţi, certitudinea are puterea să vă îndemne la fapte şi să vă ajute să depăşiţi tot felul de obstacole. Şi convingerile pot face acelaşi lucru, dar în anumite aspecte ale vieţii s-ar putea să fie nevoie de o intensitate emoţională

---

7 Perry W. Buffington, „Say What You Mean, Mean What You Say"i („Spune ce gândeşti, gândeşte ce spui"), Sky, octombrie 1990.

suplimentară, precum cea oferită de o certitudine. De exemplu, certitudinea că nu trebuie niciodată să deveniţi supraponderal vă va îndemna să faceţi alegeri sănătoase în viaţă, să vă bucuraţi mai mult de ea şieventual chiar vă va păzi de un infarct. Convingerea că sunteţi o persoană inteligentă care poate găsi oricând o soluţie pentru a modifica lucrurile vă poate ajuta să depăşiţi momentele cele mai grele din viaţă. –!

Deci cum puteţi crea o certitudine? 1) Trebuie să începeţi cu o convingere fundamentală. 2) Reîntăriti-vă convingerea adăugând noi puncte de reper şi mai eficiente. De exemplu, să zicem că v-aţi hotărât să nu mai mâncaţi came niciodată. Pentru a vă întări convingerea, vorbiţi cu cei care s-au hotărât deja să fie vegetarieni sau sunt adepţii unei astfel de vieţi: care sunfr motivele care i-au făcut să-şi schimbe regimul, care au fost consecinţele asupra stării sănătăţii lor, dar şi în alte direcţii în viaţa de zi cu zi? în plus, începeţi să studiaţi impactul psihologic pe care îl au proteinele animale. Cu cât aveţi mai multe puncte de reper şi cu cât ele sunt mai intense emoţional, cu atât certitudinea va începe să apară. 3) Apoi încercaţi să găsiţi un eveniment care să declanşeze sau să creeze ceva personal/ Asociaţi persoana dvs, cu această întâmplare întrebându-văz „Ce mă costă să încerc?” Puneţi-vă întrebări care să creeze ol anumită intensitate emoţională. De exemplu, dacă vreţi se va* formaţi certitudinea că nu trebuie niciodată să luaţi droguri; încercaţi să faceţi în aşa fel încât consecinţele dureroase ale* consumului de droguri să vi se pară cât mai reale vizionând filme sau şi mai bine, vizitând adăposturile cu drogaţi pentru?

a vedea direct ce nenorocire înseamnă consumul de asemenea substanţe nocive. Dacă v-aţi hotărât să vă lăsaţi de fumat, duceţi-vă la un spital la secţia de reanimare ca să-i vedeţi pe pacienţii care suferă de emfizem şi care sunt obligaţi să stea într-un fel de corturi cu oxigen sau uitaţi-vă

la o radiografie în care puteţi vedea plămânii negri ai fumătorilor. Acest tip de experienţe au forţa să vă facă să depăşiţi un anumit obstacol şi să instauraţi o nouă certitudine. 4) în final treceţi la fapte. Fiecare măsură luată vă întăreşte implicarea în direcţia dorită şi sporeşte intensitatea emoţională, precum şi certitudinea.

Una dintre provocările care pot duce la asemenea certitudini se bazează cel mai adesea pe entuziasmul celorlalţi faţă de convingerile dvs. Adesea oamenii cred ceva pentru că aşa crede toată lumea. Din punct de vedere psihologic aceasta este ceea ce se numeşte dovada socială. Această dovadă socială însă nu este întotdeauna corectă. Când oamenii nu ştiu prea bine ce să facă, aşteaptă un sfat din partea celorlalţi. În cartea sa *influence* (*Puterea de convingere*), dr Robert Cialdini descrie o experienţă clasică în care cineva strigă „Viol!" ca altcineva să audă, în vreme ce alte două persoane (capcană psihologică) ignoră strigătele de ajutor şi merg mai departe. Cel pentru care s-a strigat nu ştie cum să reacţioneze, dacă să se implice sau nu, dar când observă că ceilalţi doi se comportă ca şi cum nimic nu s-ar fi întâmplat, hotărăşte că strigătele de ajutor sunt nesemnificative şi pur şi simplu le ignoră.

Folosirea dovezii sociale este o cale sigură de limitare a vieţii – adică de a face ca toată lumea. Una dintre cele mai puternice dovezi sociale pe care oamenii o folosesc este informaţia pe care o obţin de la „experţi". Dar oare experţii au întotdeauna dreptate? Să ne gândim la vindecătorii noştri de-a lungul timpului. Să nu uităm că până de curând chiar şi doctorii cei mai puşi la punct cu ultimele descoperiri ale ştiinţei erau absolut convinşi de proprietăţile curative ale lipitorilor! Chiar şi în generaţia noastră, doctorii le dădeau femeilor însărcinate o anumită medicaţie pentru a scăpa de greţurile de dimineaţă – Benedictină, care suna mai degrabă a „benedicţiune" – ceea ce s-a dovedit că duce la modificări ale fătului. Sigur că aceşti doctori prescriau medicamentul respectiv, pentru

că *experţii în* produse farmaceutice – companiile care produceau – le garantaseră că acesta era cel mai bun edicament cu putinţă. Ce trebuie să învăţăm din asta? Nu îbuie să ascultăm orbeşte de experţi. Aşa cum nu trebuie să cultaţi orbeşte tot ceea ce spun *eu*! Analizaţi lucrurile în >ntextul vieţii dvs. Oare ele se potrivesc sau nu în cazul dat?

Uneori nu puteţi avea încredere nici în propriile simţuri, după cum se poate deduce din povestea lui Copernic. Pe vretea astronomului polonez toată lumea *ştia* că Soarele se ivârte în jurul Pământului. De ce? Pentru că oricine putea îşi afară, arăta spre cer şi zice: „Vedeţi? Soarele s-a deplasat e cer. Este clar că Pământul reprezintă centrul Universului". iar în 1543 Copernic a creat primul model corect de înţelegere a sistemului solar, având Soarele în mijloc. El, ca şi alţi jiaşi de-a lungul timpurilor, a avut curajul să pună la îndoială „înţelepciunea" experţilor şi în final adevărul teoriilor ale a fost acceptat de lumea întreagă, chiar dacă acest lucru – a petrecut după ce el n-a mai fost în viaţă.

SUFERINŢA ESTE INSTRUMENTUL IDEAL DE MODIFICARE A UNEI CONVINGERI

Din nou suferinţa continuă să fie calea cea mai eficientă de schimbare a unei convingeri. O ilustrare extraordinară a forţei durerii de modificare a convingerilor s-a petrecut în tim: pul unei emisiuni a lui Sally Jessy Raphael, când o femeie foarte curajoasă a luat atitudine în direct pe platou şi în faţa publicului din lumea întreagă a renunţat la legăturile sale cu Ku Klux Klan. Culmea, ea participase la aceeaşi emisiune cu doar o lună mai înainte, raliindu-se unor femei din KKK care se revoltaseră împotriva celor care nu aveau aceleaşi păreri despre rase, strigând furioasă că amestecul între rase – la nivel educaţional, economic sau social – va duce la dezastrul ţării şi al poporului său. Ce anume a făcut-o să se răzgândească într-o asemenea măsură? Trei lucruri: mai

întâi, o tânără din public care în prima emisiune s-a ridicat, a început să plângă şi să pledeze pentru mai multă înţelegere. Soţul ei şi copilul erau de origine hispanică, iar ea a spus printre suspine că nu putea crede că oamenii pot ţine atâta ură în ei.

În al doilea rând, întorcându-se acasă cu avionul a ţipat la fiul ei (care deşi a apărut alături de ea, nu-i împărtăşea părerile), pentru că „a pus-o într-o situaţie jenantă" pe un post naţional de televiziune. Celelalte femei l-au apostrofat că este lipsit de respect şi i-au dat un citat din Biblie: „Cinsteşte pe tatăl şi pe mama ta ca să-ţi fie bine şi să trăieşti ani mulţi şi fericiţi pe pământ". Fiul ei de 16 ani a răspuns că Dumnezeu precis n-ar fi vrut ca el să cinstească răul pe care ea îl reprezenta şi imediat ce a coborât din avion la Dallas a jurat că n-o să se mai întoarcă niciodată acasă. Ea şi-a continuat drumul şi în gând a retrăit ultimele întâmplări ale zilei gândindu-se la războiul pe care America îl ducea în Orientul Mijlociu. Şi-a reamintit de ceea ce i-a mai spus tot atunci cineva din public: „Tinerii şi tinerele de culoare se află acolo ca să lupte nu doar pentru ei, ci şi pentru *dvs*". S-a gândit la fiul ei, la cât de mult îl iubeşte şi cât de urât s-a purtat cu el. Oare acest schimb de cuvinte să fi fost cel din urmă pe care şi hau rostit vreodată? Gândul acesta i se părea prea greu de îndurat. Trebuia să facă imediat o schimbare.

În urma acestei experienţe ea a povestit publicului că a primit un mesaj de la Dumnezeu pe care l-a luat imediat în seamă: să renunţe la Klan şi să înceapă să-i iubească pe toţi oamenii deopotrivă ca pe nişte fraţi şi surori. Sigur că-i va fi greu fără prietenii ei – va fi ostracizată de KKK – dar a mai zis că acum îşi simte sufletul liniştit şi va începe o viaţă nouă cu o conştiinţă curată.

Este absolut vital să ne analizăm convingerile şi consecinţele acestora pentru a ne asigura că într-adevăr ele ne dau forţă şi nu ne-o iau. Cum puteţi şti ce convingeri să vă însuşiţi? Răspunsul este să găsiţi pe cineva care să

obţină rezultatele pe care vi le doriţi cu adevărat de la viaţă. Asemenea persoane sunt de obicei modelele, exemplele care vă pot oferi o parte dintre răspunsurile pe care le căutaţi. Invariabil în spatele celor care reuşesc există un set întreg de convingeri tipice care le dau putere.

Modul prin care ne putem dezvolta viaţa într-o anumită direcţie constă în preluarea unor modele de viaţă ale celor care deja au reuşit. Asta dă putere, este amuzant şi sunt destule asemenea exemple disponibile în jurul dvs. Totul e să ştiţi să puneţi întrebări: „Ce anume credeţi că vă face să fiţi altfel? Care credeţi că sunt convingerile pe care le aveţi şi care vă disting de ceilalţi?” Cu ani în urmă am citit o carte care se numea *Meetings with Remarkable Men* (*întâlniri cu persoane narcabile*) şi am folosit-o ca temă de modelare a existenţei ele. De atunci sunt un adevărat vânător de măiestrie, căund permanent persoanele de frunte din cultura şi civilizaţia) astră pentru a descoperi convingerile, valorile şi strategiile! reuşită ale acestor bărbaţi şi femei. Acum doi ani amventat *POWER TALK*™ (*DISCUŢII CARE DAU PUTERE*!), emisiune de radio lunară în care le luam interviuri acestor naşi. De fapt majoritatea punctelor esenţiale pe care vi le împărtăşesc în această carte am reuşit să le descopăr ca rezulit al interviurilor cu o parte dintre aceşti oameni care sunt ai mai buni în domeniul lor de activitate. Implicându-mă în împărtăşirea acestor interviuri şi oferind lunar publicului ale mai noi gânduri ale mele, precum şi recenzia unei cărţi e succes, mi-am creat un plan bine gândit prin care nu numai să dau curaj altora să îşi îmbunătăţească permanent calitatea vieţii, dar să-mi dau şi mie. Aş fi foarte fericit ca prin misiunea mea de radio să cunoaşteţi persoane care au reuşit, dar nu uitaţi, nu trebuie să vă limitaţi doar la mine şi să se luaţi ca model exclusiv. Modelele de care aveţi nevoie se află pretutindeni în jurul dvs, zi de zi.

„Suntem ceea ce gândim.

Tot ceea ce suntem se naşte Din gândurile noastre.

Din gândurile noastre.

Ne clădim lumea”.

buddha

De aproape un deceniu discut în cadrul seminariilor mele Living Health™ (Sănătate vie) despre legătura directă dintre cantitatea mare de proteine animale din regimul americanului obişnuit şi cele două principale motive de deces: bolile de inimă şi cancerul. Prin aceasta practic contrazic una dintre convingerile cele mai solide care ne modelează destinul de 35 de ani încoace: planul „Celor patru alimente de bază” prin care se recomandă să se consume din plin, zilnic, came, pui sau peşte. Şi totuşi în prezent savanţii au descoperit mai presus de orice îndoială o legătură directă între consumul de proteine animale şi riscul unei boli de inimă sau al cancerului. De fapt cei 3.000 de membri ai Comitetului de Doctori pentru o Medicină Responsabilă au cerut Ministerului Agriculturii să scoată dintre produsele recomandate zilnic, subvenţionate de guvern, carnea, peştele, puiul, ouăle şi lactatele. Chiar şi guvernul se gândeşte să transforme cele patru tipuri de alimente de bază în şase, din care carnea, puiul şi peştele să reprezinte doar o proporţie foarte mică. Schimbarea enormă în această direcţie a produs multe proteste. De fapt acest lucru corespunde cu un model tipic repetat în istorie, dar şi în cultura şi civilizaţia noastră şi care este cât se poate de simplu:

Cum spunea filosoful german Arthur Schopenhauer, orice adevăr trece prin trei faze.

Mai întâi este ridiculizat.

După aceea toată lumea i se opune cu vehemenţă.

Ca în final să fie acceptat ca de la sine înţeles.

Aceste idei referitoare la proteinele animale au fost mai întâi ridiculizate; în prezent lumea se opune vehement. În final vor fi acceptate – dar nu înainte ca şi mai multe persoane să se îmbolnăvească sau chiar să moară din

pricina acestor convingeri limitative în legătură cu importanţa pe care o are excesul de proteine animale pentru organismul nostru.

Şi în afaceri avem o mulţime de convingeri false care ne duc la adevărate frustrări economice şi chiar la potenţiale dezastre. Economia noastră se confruntă cu probleme în practic toate domeniile. De ce? Am găsit motivul într-un articol pe care l-am citit în revista *Forbes* din martie 1991. În acest articol erau descrise două maşini – Chrysler-Plymouth Laser şi Mitsubishi Eclipse – şi am observat că firma Chrysler reuşea să vândă doar 13 maşini per reprezentanţă, în vreme ce Mitsubishi ajungea la o sută. S-ar putea să spuneţi: „Şi ce-i cu asta? Doar nu-i nimic nou. Japonezii i-au lăsat mult în urmă pe americani în privinţa comerţului de maşini”. Chestia extraordinară în legătură cu aceste două maşini este că sunt identice – ele au fost construite în parteneriatul dintre cele două companii. Singura diferenţă dintre Laser şi Eclipse este numele şi compania care le vinde. Cum se poate aşa ceva? Aşa cum probabil aţi ghicit, au existat studii care au cercetat aceste discrepanţe în vânzări şi ele au arătat că oamenii cumpără maşini japoneze, pentru că sunt convinşi că sunt superioare din punct de vedere calitativ. Problema e că în acest caz avem de-a face cu o convingere falsă. Compania americană produce automobile de aceeaşi calitate, pentru că de fapt este vorba despre aceeaşi maşină.

De ce cred clienţii aşa? Categoric pentru că japonezii şi-au cat o *reputaţie* în privinţa calităţii, oferindu-ne multe puncte de reper pe care să ne bizuim – drept care nu mai punem îndoială valabilitatea lor. S-ar putea să vă surprindă faptul i implicarea totală a japonezilor în sporirea calităţii este izultatul unui expert american, în persoana doctorului *L* Edwards Deming. În 1950 acest expert în controlul calităţii fost adus în Japonia de către generalul McArthur care avea probleme cu economia japoneză distrusă de

război într-o aseicnea măsură încât nici măcar un telefon nu se putea da. La ererea Uniunii japoneze a oamenilor de ştiinţă şi inginerilor, eming a început să îi pregătească pe japonezi în conformi, te cu principiile sale referitoare la controlul de calitate, când auziţi asta vă gândiţi probabil că se referă la monitonirea calităţii produselor? Nimic mai neadevărat. Deming i-a ivăţat pe japonezi cele 14 principii plus o convingere-cheieire stă practic la baza oricărei hotărâri, ceea ce a dus la apatia marilor companii japoneze multinaţionale de succes care <istă astăzi.

Convingerea-cheie este pur şi simplu următoarea: o impliire trup şi suflet permanentă, veşnică, pentru o creştere conantă a calităţii afacerilor *în fiecare zi*, pentru a reuşi să aibă) rţa necesară de a domina pieţele lumii. Deming i-a învăţat i se fapt calitatea nu înseamnă doar respectarea unui anunţ standard, ci că este un proces viu de ameliorare permaentă. El le-a promis japonezilor că dacă vor respecta aceste principii, în 5 ani vor reuşi să inunde lumea cu produse de ilitate, iar în 10 sau 20 de ani vor deveni puterea economică ominantă a lumii.

Mulţi au considerat că ideile lui Deming sunt o nebunie, iponezii însă l-au crezut pe cuvânt şi în prezent s-a dovedit a el este de fapt părintele „miracolului japonez”. De fapt în ecare an din 1950 încoace cel mai înalt titlu pe care îl poate rimi o companie japoneză este Premiul Naţional Deming. Ţeastă distincţie se oferă în cadrul unei ceremonii televizate. e canalul naţional şi reprezintă recunoaşterea companiei iponeze care a dat dovadă de cea mai înaltă creştere calitatră a produselor sale, a serviciilor, a managementului şi a sprinirii lucrătorilor.

În 1983 compania de maşini Ford (Ford Motor Company) a angajat pe dr Deming să se ocupe de o serie de seminarii de management. Printre participanţi s-a numărat şi Donald Petersen care ulterior a devenit preşedintele companiei Ford şi a pus în practică principiile lui Deming în cadrul companiei. Petersen a hotărât: „Avem

nevoie de acest om pentru a ne schimba radical compania". În acel timp Ford pierdea miliarde de dolari anual. Odată cu venirea lui Deming el a pus la îndoială convingerea occidentală de tipul: „Cum putem să sporim volumul şi să reducem costurile?" ea devenind: „Cum putem spori calitatea produselor astfel încât să nu ne coste mai mult pe termen lung?" Ford şi-a reorganizat întreaga companie, punând pe primul plan calitatea (după cum arată şi sloganul publicitar „Calitatea este datoria numărul 1") aplicând sistemul lui Deming. În trei ani Ford a trecut de la un deficit enorm la o poziţie de invidiat în industria automobilelor, dominând-o net şi cu un *profit de şase miliarde de dolarii*

Cum s-a procedat? S-a constatat că percepţia americanilor asupra calităţii mărfurilor japoneze, deşi era frustrantă, reprezenta o lecţie preţioasă. De exemplu, Ford a făcut un contract cu o companie japoneză care să îi producă piesele de transmisie pentru un anumit tip de automobil pentru a menţine nivelul producţiei. Astfel s-a constatat că asta şi voiau clienţii americani, transmisii japoneze. De fapt erau chiar dispuşi să-şi treacă numele pe lista de aşteptare şi să plătească mai mult pentru această categorie de maşinii Sigur că asta i-a supărat pe mulţi dintre cei cu funcţii de răspundere la firma Ford, prima lor reacţie fiind: „Ei bine, e doar o convingere greşită din partea americanilor noştri; la ei este un fel de reflex condiţionat să reacţioneze astfel". Sub supravegherea lui Deming toate transmisiile au fost testate şi s-a constatat că într-adevăr cele produse de firma Ford erau mai zgomotoase, se defectau mai des şi se primeau mai multe reclamaţii pentru ele, în vreme ce transmisiile japoneze practic n-aveau probleme, erau fără vibraţii şi nu făceau zgomot. Deming i-a învăţat pe reprezentanţii companiei Ford că întotdeauna calitatea costă mai puţin. Acest lucru era exact contrariul a ceea ce se crede în general: şi anume că poţi obţine doar anumite niveluri de calitate fără

să scapi din mână costurile. Atunci când experţii de la firma Ford au luat transmisiile şi le-au măsurat, s-a constatat că toate se încadrau în standardele incluse în manualul Ford şi care fuseseră trimise şi japonezilor. Când le-au măsurat însă pe ale japonezilor s-a descoperit *nu* existau practic diferenţe măsurabile între ele. A fost voie să fie duse într-un laborator şi măsurate *la microscop* ntru a detecta diferenţele.

De ce oare compania japoneză a păstrat un standard caliiv mai înalt chiar faţă de termenii din contract? Japonezii în convinşi că într-adevăr *calitatea costă mai puţin*, şi asta ntru că au creat un produs de calitate cu care nu numai că mulţumit clienţii, dar i-au şi câştigat pe termen lung – când dispuşi să stea la rând şi să plătească mai mult pentru 2 st produs. Ei au acţionat în conformitate cu aceeaşi conigere-cheie datorită căreia au ajuns într-o poziţie de top pe aţa mondială: o implicare permanentă trup şi suflet într-o ibunătăţire şi o creştere constantă a calităţii vieţii consumărilor. Această convingere a fost de fapt exportată din America – după părerea mea ar trebui repatriată pentru a schimba direcţia viitorului nostru economic.

O altă convingere nocivă care ne-ar putea distruge forţa onomică naţională este ceea ce Deming numeşte *conducerea re are la bază cifre vizibile*, companiile convenţionale fiind connse că profiturile se obţin din reducerea costurilor şi creştea veniturilor. Un exemplu dintre cele mai remarcabile reprezintă momentul în care Lynn Townsend a preluat Chrysler-ul în timpul unei mari crize industriale. Townsend a cercat imediat să crească veniturile, dar, ceea ce este şi mai important, a redus costurile. Cum? A concediat două treimi între ingineri. Pe termen scurt părea hotărârea cea mai înţeaptă. Au apărut profiturile şi el a fost considerat un adevăr erou. Dar după câţiva ani Chrysler a avut iar probleme aanciare. Ce s-a întâmplat? Nu mai era vorba de un singurctor de astă dată.

Pe termen lung hotărârea lui Townsend s-a avedit un dezastru, pentru că a distrus baza calitativă deire depindea reuşita companiei. Foarte adesea cei care aduc, ari daune companiilor noastre sunt răsplătiţi, pentru că Dţin rezultate pe termen scurt. Uneori tratăm simptomele aei probleme, accentuându-i cauza. Trebuie să fim foarte: enti cu interpretarea rezultatelor. În schimb, unul dintre cei tai importanţi factori de schimbare a companiei Ford Motor fost echipa de designeri care a creat un nou tip de automo, il, Ford Taurus. Calitatea acestei maşini a stabilit un nou andard la firma Ford, iar consumatorii s-au grăbit să cumere în număr mare.

Ce putem învăţa din toate acestea? Convingerile pe care le avem în afaceri şi în viaţă domină toate deciziile noastre şi, prin urmare, viitorul nostru. Una dintre cele mai importante convingeri universale pe care ni le putem însuşi şi dvs. z şi eu este că pentru a reuşi şi a cunoaşte fericirea, trebuie să îmbunătăţim constant calitatea vieţii noastre dezvoltându-ne şi progresând permanent.

În Japonia acest principiu s-a înţeles foarte bine. De fapt în afaceri, ca urmare a influenţei lui Deming, japonezii au şi un cuvânt pe care îl folosesc când se referă la afaceri sau relaţii interumane. Cuvântul este *kaizen*. El înseamnă de fapt îmbunătăţire permanentă şi este folosit şi în limbajul curent. Japonezii vorbesc de *kaizen* în privinţa unui deficit, a unei linii de producţie sau a unei relaţii personale. Prin urmare, ei caută permanent o ameliorare. Apropo, *kaizen* are ca principiu de bază o ameliorare treptată care porneşte de la îmbunătăţiri mărunte. Japonezii însă înţeleg că aceste modificări minore făcute *zilnic* creează un efect major, ajungându-se la un nivel la care mulţi nici nu au visat. Japonezii au şi un proverb: „Dacă cineva n-a fost văzut de trei zile, prietenii ar trebui să se uite atent şi să vadă ce schimbări au intervenit”. Uluitor, dar nu surprinzător, nu există un echivalent al cuvântului *kaizen* în engleză.

Pe măsură ce constat impactul *kaizen* în tradiţia afacerilor japoneze, îmi dau seama că este de fapt un principiu organizatoric care a avut un enorm impact şi asupra vieţii mele. Hotărârea mea de a progresa permanent şi de a ridica ştacheta în privinţa calităţii vieţii m-a făcut să fiu fericit şi să reuşesc. Am înţeles că avem nevoie cu toţii de un cuvânt care să ne amintească să ne concentrăm pe o Ameliorare Constantă şi Fără sfârşit. Atunci când creăm un cuvânt îi dăm şi un sens, dar inventăm totodată şi un mod de gândire. Cuvintele pe care le folosim permanent sunt materia din care iau naştere gândurile noastre şi au efect asupra felului în care luăm decizii.

Ca urmare a acestui tip de înţelegere, am creat un mnemonic simplu CÂNI! ™ (pronunţat kanai) care înseamnă Constant And Never-ending Improvement (Ameliorări Constante şi Fără sfârşit). Consider că nivelul de reuşită pe care-l putem atinge în viaţă este direct proporţional cu nivelul de implicare în ceea ce numesc eu CÂNI! Ameliorarea Constantă şi Fără sfârşit. CÂNI! nu este un principiu care se aplică doar în afa

Ieri, ci în toate aspectele vieţii. În Japonia deseori se vorbeşte le importanţa calităţii. Trebuie să ne concentrăm şi noi pe ZANI! în afaceri, în relaţiile interpersonale, în legăturile spirituale, în sănătate şi în finanţe. Cum putem face însă ameliorări: onstante şi fără sfârşit în toate aceste direcţii? Această provoare transformă viaţa într-o aventură extraordinară în care /eşnic aşteptăm să trecem la următorul nivel. CÂNI! este de fapt o disciplină de fier. El nu poate fi aplicat doar din când în: înd, atunci când aveţi chef. Trebuie să fie o implicare permanentă susţinută de fapte. Esenţa lui CÂNI! este o îmbunătăţire treptată, uneori măruntă, dar permanentă care *pe termen lung* reuşeşte să sculpteze o capodoperă de proporţii colosale. Dacă aţi fost vreodată în Marele Canion ştiţi la ce mă refer. Aţi fost martorul unei frumuseţi răpitoare produse în

milioane de ani de schimbări treptate, în care Râul Colorado şi numeroşii săi afluenţi au cizelat permanent stânca pentru a crea una dintre cele Şapte Minuni Naturale ale Lumii.

Majoritatea oamenilor nu se simt niciodată în siguranţă, pentru că se îngrijorează mereu să nu-şi piardă slujba, banii pe care-i au, partenerul de viaţă sau sănătatea ş.a.m.d. Singura certitudine în viaţă constă în faptul că ştiţi că în fiecare zi progresaţi în vreun fel, că vă sporiţi calibrul celui ce sunteţi şi că reprezentaţi o valoare pentru firmă, prieteni şi familie. Eu nu-mi fac griji în legătură cu *menţinerea* calităţii vieţii mele, pentru că în fiecare zi eu muncesc ca s-*oam bunătăţesc*. Mă străduiesc permanent să învăţ şi să discern tot mai bine modurile prin care aş putea da şi mai multă valoare vieţii altora. Aceasta îmi dă un sentiment de siguranţă că pot mereu să învăţ, că mă pot dezvolta, că pot progresa.

CÂNI! nu înseamnă că nu întâlniţi probleme în viaţă. De altfel nu puteţi îmbunătăţi ceva decât dându-vă seama că nu este totul în regulă, că nu sunteţi încă la nivelul la care ar trebui să fiţi. Scopul lui CÂNI! este să descopere problemele pe măsură ce se creează şi să le rezolve înainte să se transforme în crize. La urma urmei ideal este să ucizi „monstrul” când este încă mic.

Ca parte integrantă a implicării mele totale în CÂNI! la sfârşitul fiecărei zile îmi pun aceste întrebări: Ce am învăţat astăzi? Cu ce am fost de folos altora sau am progresat? De ce m-am bucurat? Dacă în fiecare zi vă îmbunătăţiţi permanent capacitatea de a vă bucura de viaţă, atunci veţi atinge un nivel de dezvoltare la care majoritatea nici măcar n-au visat.

ÎMBUNĂTĂŢIRILE MĂRUNTE SUNT CREDIBILE ŞI DE ACEEA POSIBILE

Pat Riley, care iniţial era în echipa Los Angeles Lakers, actualmente este cel mai mare antrenor al tuturor

timpurilor din NBA. Unii spun că a avut noroc, pentru că a dat peste jucători extraordinari. Este adevărat că a avut jucători extraordinari, dar mulţi au avut resursele necesare pentru a reuşi, însă n-au făcut-o atât de bine. Capacitatea lui Pat de a reuşi s-a bazat pe implicarea sa trup şi suflet în CÂNII. De fapt el spunea chiar că la începutul sezonului 1986 s-a confruntat cu o problemă majoră. Mulţi dintre jucători au dat ce aveau mai bun în anul anterior, dar pierduseră în meciul cu Boston Celtics. Pentru a găsi un plan credibil şi pentru a-i determina să meargă mai departe, s-a gândit la ideea unor mici îmbunătăţiri. El i-a convins pe jucători că sporind calitatea jocului cu măcar 1% faţă de maximumul lor, acest lucru va reprezenta o diferenţă foarte importantă în următorul sezon. Sigur că părea ridicol de puţin, dar atunci când vă gândiţi că 12 jucători cresc cu un procent capacitatea lor în cinci zone diferite, efortul combinat creează o echipă cu *60% mai eficientă* decât mai înainte. Un 10% ar fi fost probabil suficient pentru a câştiga un nou campionat. Valoarea absolută a acestei filosofii de viaţă constă în faptul că fiecare a crezut că este posibil. Fiecare a fost sigur că îşi poate îmbunătăţi stilul de joc cu un procent faţă de maximumul personal în cele cinci zone de joc şi acest sentiment de certitudine în urmărirea scopurilor a dus la canalizarea unor potenţiale mult mai mari. Rezultatul? Fiecare şi-a îmbunătăţit stilul cu cel puţin 5%, iar unii chiar cu 50%. Conform declaraţiei lui Pat Riley, în 1987 avea să fie cel mai uşor sezon din toate. CÂNI! funcţionează dacă îl respecţi întru totul şi te implici.]

Nu uitaţi, cheia succesului este formareaiunei certitudini – acea convingere care vă permite să progresaţi ca persoană şi să luaţi măsurile necesare ca viaţa dvs. şi a celorlalţi din jurul dvs, să fie şi mai grozavă. Puteţi crede că ceva este adevărat azi, dar şi dvs., şi eu trebuie să ne amintim că pe măsuce anii trec şi progresăm vom fi expuşi unor noi experien –, Trebuie deci să ne dezvoltăm alte

convingeri şi mai puterce, renunţând la lucrurile faţă de care aveam cândva cerţiidini. Faptul că vă daţi seama că anumite convingeri se pot diimba vă dă posibilitatea să găsiţi noi puncte de reper, cea ce contează cu adevărat acum este dacă convingerile peire le aveţi vă ajută sau dimpotrivă. Începeţi chiar de azi să a formaţi obiceiul de a vă concentra asupra consecinţelor ituror convingerilor dvs. Oare ele întăresc baza pe care vă izuiţi pentru a trece la fapte în direcţia dorită sau vă trag apoi?

„«Mănâncă şi bea!», îţi va spune, dar inima lui nu e pentru tine”.

PILDE 23, 7

Am descoperit deci mare parte dintre convingerile noasre, dar pentru a prelua controlul asupra vieţii noastre, trebuie să aflăm care sunt convingerile *pe care le utilizăm deja* în a ne; ălăuzi.

Deci chiar acum opriţi-vă şi petreceţi-vă următoarele zece ninute amuzându-vă. Mai întâi adunaţi toate convingerile care le aveţi, atât cele care vă sunt de folos, cât şi cele: are un: convingerile mărunte care nu par să aibă importauă şi cele majore care par să conteze enorm. Aveţi grijă să nu uitaţi de:

Dacă… atunci…; convingeri precum: „Dacă permanent mă implic total, atunci voi reuşi” sau „Dacă voi fi pătimaş în sentimentele faţă de această persoană, atunci ceilalţi or să mă părăsească”.

Convingeri majore, cum ar fi convingerile despre diverse persoane – „Oamenii sunt în general buni” sau „Oamenii simt o pacoste” –, convingeri despre dvs., despre diverse ocazii, despre timp, despre lipsuri şi abundenţă.

Notaţi cât mai multe dintre acestea în următoarele zece minute. Faceţi-vă serviciul şi darul totodată de a vă ocupa de asta chiar acum. După ce terminaţi, vă voi arăta cum vă puteţi întări convingerile care vă dau forţă şi cum le puteţi elimina pe cele care vă trag înapoi. Faceţi-o chiar

acum.

Aţi avut destul răgaz ca să completaţi ambele liste, atât în privinţa convingerilor care vă întăresc şi a celor care vă trag înapoi? Dacă nu, luaţi-o de la capăt!

Ce aţi învăţat procedând astfel? Acordaţi-vă o clipă pentru a trece în revistă convingerile dvs. Hotărâţi-vă şi încercuiţi trei dintre convingerile care vă întăresc de pe lista dvs. În ce fel vă dau forţă? Cum vă îmbunătăţesc, existenţa? Care sunt efectele pozitive pe care le au asupra dvs? Cu ani în urmă am făcut o asemenea listă şi am descoperit valoarea sa extraordinară, pentru că am constatat că aveam o convingere folosită insuficient, aceea că „Există întotdeauna o cale să întorc lucrurile în favoarea mea, cu condiţia să mă implic trup şi suflet”. Când am citit lista mi-am spus: „Aceasta este o convingere care trebuie întărită şi transformată într-o certitudine”. Mă bucur atât de tare că am făcut-o, pentru că numai un an mai târziu această certitudine mi-a salvat viaţa, ajutându-mă să depăşesc una dintre cele mai cumplite perioade, când totul părea că se năruie în jurul meu. Nu numai că m-a mobilizat spiritual, dar m-a ajutat să înfrunt cele mai dificile probleme personale şi de afaceri pe care le-am avut vreodată. Această convingere, acest sentiment de certitudine mi-a dat posibilitatea să găsesc căi de a transforma lucrurile din jur, când toţi ceilalţi îmi spuneau că nu se poate. Nu numai că le-am modificat, dar am transformat cele mai grave probleme în cele mai mari ocazii – şi acelaşi lucru puteţi şi dvs. Mai treceţi o dată în revistă lista şi accentuaţi intensitatea emoţională şi certitudinea că aceste convingeri sunt reale, deci vă pot călăuzi comportamentul pe viitor.

Şi acum să ne oprim la convingerile dvs, limitative. Atunci când le-aţi recitit, care au fost consecinţele pe care le presupuneau acestea? încercuiţi convingerile cele mai devitalizante. Hotărâţi pe loc, o dată pentru totdeauna, că nu mai sunteţi dispus să plătiţi pentru aceste convingeri

care vă schimbă viaţa nefavorabil. Nu uitaţi că dacă începeţi să vă îndoiţi de convingeri şi să le puneţi sub semnul întrebării valabilitatea, puteţi scutura picioarele de reper, astfel încât să nu mai aibă niciun impact asupra dvs. Dărâmaţi aceste picioare de reper de sub convingerile limitative punându-vă o parte din întrebările care urmează:

Cât de ridicolă sau de absurdă este această convingere?

Persoana de la care am preluat această convingere merită să fie un model în domeniu?

Cât mă va costa din punct de vedere emoţional, dacă nu renunţ la această convingere?

Cât mă va costa în final la nivelul relaţiilor interumane, dacă nu renunţ la această convingere?

Cât mă va costa în final în plan fizic, dacă nu renunţ la această convingere?

Cât mă va costa în final din punct de vedere financiar, dacă nu renunţ la această convingere?

Cât îi va costa pe cei din familia mea/pe cei dragi, dacă nu renunţ la această convingere?

Dacă într-adevăr v-aţi găsit timp să răspundeţi la aceste întrebări, veţi constata că aceste convingeri au pălit semnificativ atunci când au fost trecute prin filtrul întrebărilor. Şi cum încercaţi să raportaţi aceste convingeri la ceea ce v-au DStat deja, iar aceste costuri la ceea ce vă aşteaptă pe viitor, dacă nu vă schimbaţi. Asociaţi cu ele durerea intensă de care vreţi să scăpaţi o dată pentru totdeauna şi apoi hotărâţi-vă în sfârşit să le eliminaţi chiar *acum*.

În final nu putem renunţa la un anumit stereotip fără a-l înlocui cu unul nou. Deci chiar acum notaţi-vă cu ce veţi înlocui cele două convingeri limitative pe care tocmai le-aţi eliminat. Care este contrariul lor? De exemplu, dacă aveaţi o convingere de genul „Nu pot reuşi, pentru că sunt femeie”, oua convingere ar trebui să fie „Pentru că sunt

femeie, am la dispoziţie resurse la care un bărbat nici măcar n-ar putea visa!” Care sunt punctele de reper la care trebuie să vă raporiţi această idee pentru a o transforma într-o certitudine? Pe măsură ce vă reîntăriţi această convingere, va apărea de la sine un comportament total nou şi care vă va da putere.

@Dacă nu obţineţi rezultatele pe care le doriţi în viaţă, v-aş sugera să vă întrebaţi: „Oare ce ar trebui să cred pentru a reuşi a acest caz?” sau „Cine a reuşit deja în această direcţie şi ce convingeri diferite de ale mele a avut în legătură cu ceea ce se posibil?” sau „în ce trebuie să cred că să reuşesc?” S-ar iuţea să descoperiţi care este convingerea-cheie care v-a scăpat până acum. Dacă suferiţi, dacă vă simţiţi provocat sau frustrat, sau furios, s-ar putea să vreţi să vă întrebaţi: „Oare ce convingere m-o fi făcut să mă simt aşa?” Miracolul acestui proces simplu constă în faptul că el va scoate la lumină convingeri de care nici măcar nu eraţi conştient. De exemplu, dacă vă simţiţi deprimat întrebaţi-vă: „Oare ce-am putut eu să cred că să mă simt atât de deprimat?” şi probabil că veţi descoperi ceva care are legătură cu viitorul, cum ar fi „Lucrurile nu se vor îndrepta niciodată” sau „Nu e nicio speranţă”. De câte ori veţi auzi aceste convingeri, trebuie să gândiţi: „Nu cred asta, nu mi-e bine acum, dar n-o să-mi fie aşa toată viaţa. O să treacă şi asta”. Sau pur şi simplu veţi hotărî că o convingere de tipul „problemele sunt permanente” este total catastrofală şi că nu sunteţi dispus s-o mai luaţi în calcul vreodată.

În timp ce veţi examina aceste convingeri limitative, încercaţi să observaţi cum vi se modifică sentimentele. Daţi-vă seama, credeţi şi aveţi încredere că, dacă schimbaţi în mintea dvs. înţelesul oricărui eveniment, imediat veţi schimba şi felul în care simţiţi şi ceea ce faceţi, ceea ce va duce la o modificare a faptelor şi la o transformare a destinului. Modificarea a ceea ce înseamnă ceva vă va schimba hotărârile pe care le luaţi. Nu uitaţi,

nimic în viaţă nu are sens în afară de sensul pe care îl dăm noi. Deci aveţi grijă ca în mod conştient să alegeţi înţelesurile care să corespundă cel mai bine destinului pe care vi l-aţi ales.

Convingerile au potenţialul extraordinar de a crea sau de a distruge. Eu cred că aţi ales această carte pentru că în adâncul sufletului dvs, sunteţi hotărât să nu vă mulţumiţi cu mai puţin decât ştiţi că sunteţi în stare. Vreţi ca într-adevăr să vă adunaţi toate puterile pentru a crea o viziune şi nu pentru a vă distruge visurile? Atunci învăţaţi să alegeţi convingerile care vă dau putere; creaţi convingerile care vă îndreaptă spre destinul dvs., care ar putea fi cât se poate de înalt. Familia dvs., profesia, comunitatea şi ţara merită acest efort.

CALITATEA DE CONDUCĂTOR ŞI PUTEREA UNEI CONVINGERI

Liderii sunt acele persoane care trăiesc călăuzite de convingeri ce le dau putere şi îi învaţă şi pe alţii să-şi canalizeze talentul modificând convingerile care i-au limitat. Un mare lider care m-a impresionat este o profesoară pe nume Marva Collins. Poate că aţi văzut emisiunea *60 minutes* (*60 de minute*) sau filmul care s-a făcut despre ea. Acum 30 de ani Marva şi-a folosit puterea personală şi a hotărât să influenţeze viitorul aducând modificări esenţiale în viaţa copiilor. Totul a pornit atunci când a primit prima slujbă ca profesoară într-un ghetou al oraşului Chicago şi când elevii de clasa a doua hotărâseră deja că nu *vor* să înveţe nimic. Şi totuşi misiunea Marvei a fost să modifice în bine existenţa acestor copii. Ea nu avea convingerea că poate avea un impact asupra lor; era însă pătimaşă şi ferm decisă *să-i influenţeze* în bine. Era în stare de absolut orice. Confruntată cu elevi etichetaţi ca dislexici (incapabili să citească) şi cu alte probleme la învăţătură şi la purtare, a decis că nu copiii sunt problema, ci felul în care au fost învăţaţi până atunci. Nimeni nu a ştiut să îi stimuleze suficient. Ca urmare, aceşti copii nu

credeau în ei. Niciodată nu avuseseră puncte de reper, nu fuseseră îndemnaţi să afle cine sunt cu adevărat şi de ce sunt în stare. Oamenii răspund în general la stimulente şi aceşti copii, credea ea, aveau nevoie de asta mai mult decât de orice.

Astfel încât a aruncat toate manualele vechi care erau foarte tradiţionaliste şi nu urmăreau decât buchia cărţii şi în loc, Le-a predat Shakespeare, Sofocle şi Tolstoi. Toţi ceilalţi profesori au zis: „Nu se poate aşa ceva. Cum să înţeleagă copiii ăştia?” Şi după cum probabil că aţi ghicit, mulţi dintre profesori au atacat-o personal pe Marva, susţinând că va distruge viaţa copiilor. Doar că elevii săi nu numai că au înţeles ceea ce li s-a prezentat, dar chiar au aprofundat. De ce? Pentru că ea credea în unicitatea spiritului copiilor şi în capacitatea lor de a învăţa orice. Le-a comunicat totul cu asemenea convingere şi iubire încât practic ei au început să creadă în ei înşişi – unii pentru prima dată în scurta lor existenţă de până atunci. Rezultatele pe care le-a obţinut de-a lungul zecilor de ani au fost extraordinare.

Am cunoscut-o pe Marva şi i-am luat un interviu când era la Şcoala pregătitoare Westside, o şcoală particulară pe care a fondat-o în afara sistemului şcolar al oraşului Chicago. După întâlnirea noastră am hotărât să iau interviuri şi elevilor ei.

Primul pe care l-am întâlnit era un băieţel de 4 ani cu un zâmbet care te făcea praf. I-am strâns mâna.

„Bună. Sunt Tony Robbins”.

„Bună, d-le Robbins. Numele meu este Talmadge E. Griffin. Am 4 ani. Ce aţi vrea să aflaţi?!”

„Ei bine, Talmadge, spune-mi ce anume învăţaţi?”

„Multe, d-le Robbins”.

„Ce carte ai citit recent?”

„Am terminat de citit *Oameni şi şoareci* de John Steinbeck”.

Inutil să vă mai spun cât de impresionat am fost. L-am întrebat despre ce e cartea, bănuind că o să-mi răspundă că este despre doi tipi pe care îi cheamă George şi Lenny.

El mi-a răspuns: „Ei bine, personajul principal este…”

În momentul acela am început să cred în sistem. L-am întrebat apoi ce a învăţat din carte.

„D-le Robbins, am avut mai mult decât de învăţat din această carte. Ea *a pătruns în sufletul meu”.*

Am început să râd. Şi am întrebat: „Ce înseamnă «pătruns»?”

„S-a răspândit”, mi-a răspuns el. După care mi-a dat o definiţie completă pe care v-aş putea-o reproduce.

„Ce anume te-a impresionat cel mai mult în cartea asta, Talmadge?”

„D-le Robbins, am observat în această povestire că niciodată copiii nu-i judecă pe ceilalţi după culoarea pielii. Numai adulţii o fac. Şi am mai învăţat că într-o bună zi voi deveni şi eu adult, dar nu voi uita lecţia copilăriei”.

Ochii mei s-au umplut de lacrimi, pentru că mi-am dat seama că Marva Collins îi oferea acestui copil şi multor altora asemeni lui convingeri puternice care vor continua să le modeleze deciziile nu numai în prezent, ci în întreaga existenţă. Marva sporea calitatea vieţii elevilor ei folosind trei principii organizatorice despre care am vorbit la începutul acestei cărţi: ea îi învăţa să aspire la standarde mai înalte, îi ajuta să adopte acele convingeri noi, eficiente, care le dădeau posibilitatea să-şi depăşească vechile limitări şi îi susţinea cu pregătirea şi strategiile necesare pentru o reuşită de o viaţă. Rezultatele? Elevii ei deveneau nu numai încrezători, ci şi competenţi. Rezultatele imediate la nivel de învăţătură erau excelente şi izbitoare, iar efectele generau un proces de o mare profunzime în viaţa de zi cu zi.

În final l-am întrebat pe Talmadge: „Care este lucrul

cel mai important pe care l-ai învăţat de la doamna Collins?”

„Lucrul cel mai important pe care l-am învăţat de la doamna Collins a fost că SOCIETATEA POATE PROROCI, DAR NUMAI EU ÎMI POT HOTĂRÎ DESTINUL!”

Poate că avem cu toţii nevoie să ne amintim de lecţia acestui copil. Cu convingerile pe care Talmadge şi le-a exprimat atât de frumos, garantez că atât el, cât şi ceilalţi copii din grupă vor avea marea ocazie de a-şi revizui permanent existenţa astfel încât să-şi creeze viitorul pe care şi l-au dorit, şi nu cel de care se tem cei mai mulţi.

Să recapitulăm ce am învăţat până acum. Categoric că există o forţă interioară care trebuie descoperită. Forţa apare odată cu capacitatea noastră de a conştientiza hotărârile care ne modelează destinul. Dar există o convingere-cheie pe care trebuie s-o explorăm şi s-o adoptăm, şi aceasta se găseşte în răspunsul la întrebarea…

5

Schimbarea se poate petrece într-o clipă?

Iată, taină vă spun vouă: Nu toţi vom muri, dar toţi ne vom schimba”.

I CORINTENI 15, 51

De când mă ştiu am visat să am talentul de a-i ajuta pe oameni să-şi schimbe întru totul existenta. Instinctiv de la o vârstă fragedă mi-am dat seama că i-aş putea ajuta pe alţii să se schimbe, dar pentru asta ar trebui să fiu în stare să mă schimb şi eu. Chiar încă de la gimnaziu am început să învăţ cât mai multe din cărţi şi din casete, socotind că astfel voi pune bazele modului în care voi putea schimba comportamentul uman şi sentimentele sau emoţiile.

Sigur că mi-am dorit să îmbunătăţesc anumite aspecte din viaţa mea: să mă motivez, să mă adun şi să trec la fapte, să învăţ să mă bucur de viaţă, să învăţ cum să reuşesc să stabilesc legături între oameni sau între ei şi mine. Nu ştiu bine de ce, dar dintotdeauna am legat ideea de plăcere de cea de a învăţa şi de a împărtăşi lucruri care ar putea fi importante la nivelul calităţii vieţii oamenilor, îndemnându-i să mă aprecieze şi eventual chiar să mă iubească. Ca urmare, atunci când am ajuns la liceu mi se mai spunea şi „Găsitorul de Soluţii”. Dacă cineva avea o problemă, mie trebuia să mi se adreseze şi îmi făcea mare plăcere şi mă simţeam mândru să-mi asum această identitate.

Cu cât învăţam mai multe cu atât deveneam mai dependent de a învăţa şi mai multe. Devenise o adevărată obsesie pentru mine să înţeleg cum aş putea să-mi aduc contribuţia în influenţarea emoţiilor şi comportamentului uman. Am urmat un curs de citire rapidă şi mi-am format o poftă extraordinară de a devora cărţi. În numai câţiva ani am citit aproape 700 de cărţi, aproape toate în domeniul formării umane, al psihologiei, al dezvoltării personale şi al

felului în care îi puteam influenţa pe ceilalţi. Voiam să ştiu *orice* şi *totul* despre felul în care puteam spori calitatea vieţii noastre, încercând să aplic imediat asupra mea şi asupra celorlalţi cărora doream să le împărtăşesc învăţăturile mele. Dar nu m-am oprit la cărţi. Am devenit un fanatic în privinţa casetelor motivaţionale încă din vremea liceului, punând bani deoparte pentru a participa la diverse seminarii de formare personală. După cum probabil că bănuiţi nu mi-a trebuit prea mult să-mi dau seama că ascultam de fapt aceleaşi mesaje care se repetau la nesfârşit. Părea că nu este nimic nou, ceea ce m-a cam descurajat puţin.

Imediat după ce am împlinit 21 de ani am descoperit o serie de metode care puteau schimba viaţa oamenilor cu viteza luminii: sisteme simple cum ar fi terapia Gestalt şi instrumente de mare eficienţă precum hipnoza lui Erickson sau Programarea Neuro-Lingvistică. Când mi-am dat seama că aceste instrumente chiar îi pot ajuta pe oameni să creeze schimbări *în câteva minute*, când până atunci totul durase luni, ani sau chiar decenii pentru a le realiza, pentru mine au devenit o adevărată literă de evanghelie, abordându-le ca atare. Am decis să mă implic total în a stăpâni aceste tehnici. Şi nu m-am oprit aici: de îndată ce învăţam ceva, aplicam imediat.

Nu voi uita niciodată prima săptămână de pregătire în cadrul Programării Neuro-Lingvistice. Învăţam cum să eliminăm fobiile de-o viaţă în mai puţin de o oră – ceva ce prin terapia tradiţională ar fi durat cinci ani sau chiar mai mult! în a cincea zi le-am spus psihologilor şi psihiatrilor de la curs: „Ei, băieţi, haideţi să găsim persoane cu fobii şi să le vindecăm!” S-au uitat toţi la mine ca la un nebun. Mi-au dat de înţeles foarte clar că sunt categoric un prost crescut şi că trebuie să aşteptăm până ce se va încheia acest program de şase luni, să trecem prin testarea de rigoare şi dacă reuşeam, abia atunci să folosim materia învăţată!

Eu nu eram dispus să aştept. Astfel că mi-am lansat cariera apărând în emisiuni de radio şi televiziune în Canada şi în cele din urmă şi în Statele Unite. De fiecare dată am discutat cu oamenii despre aceste tehnici de creare a schimbării, explicându-le clar că dacă vrem să ne modificăm viaţa, indiferent că era vorba de un obicei prost sau de o fobie care pusese stăpânire pe noi de ani de zile, acest stereotip comportamental sau emoţional putea fi modificat în *câteva minute*, chiar dacă se încercase asta de multe ori fără succes.

Să fi fost oare un concept absolut revoluţionar? Fireşte! Eu susţineam eu patimă că toate schimbările au loc într-o clipă. E vina noastră dacă marea majoritate aşteptăm până se întâmplă anumite lucruri pentru a ne *hotărî* să facem schimbarea. Dacă înţelegem realmente cum funcţionează creierul, susţineam eu, putem să punem capăt acestui proces nesfârşit de a analiza de ce ni s-au întâmplat anumite lucruri. Şi dacă putem pur şi simplu să schimbăm asocierile pe care le-am făcut cu suferinţa şi plăcerea, astfel putem modifica uşor felul în care sistemul nostru nervos şi-a creat un reflex condiţionat şi putem produce schimbarea în viaţa noastră *imediat*. După cum probabil că aţi ghicit, un puşti fără doctorat, care susţinea la radio asemenea idei atât de controversate nu prea le convenea persoanelor pregătite în stil tradiţional şi care erau profesionişti în problemele de sănătate mintală. Câţiva psihiatri şi psihologi m-au atacat, o parte chiar în direct la radio.

Aşa că am învăţat să-mi clădesc cariera schimbând oamenii în conformitate cu două principii: *tehnică* şi *stimulent*. Ştiam că deţineam o tehnică superioară, o modalitate superioară de a crea schimbări bazate pe o înţelegere de o importanţă crucială în privinţa comportamentului uman, direcţie în care majoritatea psihologilor de modă veche nu erau pregătiţi. Eu am crezut că dacă voi reuşi să mă stimulez suficient şi să-i

stimulez şi pe cei cu care am lucrat, aş fi putut găsi o cale de a schimba practic orice.

Unul dintre psihiatri m-a făcut şarlatan şi mincinos, acuzându-mă că susţin teorii şi metode false. L-am provocat pe acest psihiatru propunându-i să nu mai fie atât de pesimist şi să-mi ofere ocazia de a lucra cu unul dintre pacienţii săi, cineva pe care n-a reuşit să-l schimbe, deşi a încercat ani de zile. Era o mişcare foarte îndrăzneaţă şi mai întâi nu mi-a satisfăcut dorinţa. Dar după ce am folosit pârghiile (tehnică explicată pe larg în capitolul următor), în cele din urmă l-am făcut pe psihiatru să permită unei paciente să vină de bunăvoie la unul dintre evenimentele gratuite pe care le organizam şi să-mi permită în faţa unei săli pline să lucrez cu ea. În 15 minute pur şi simplu am desfiinţat definitiv fobia femeii faţă de şerpi – deşi fusese tratată vreme de peste şapte ani de către psihiatrul care m-a atacat. El a fost cel puţin uluit. Mai important însă a fost altceva: vă daţi seama ce punct de reper extraordinar a devenit pentru mine şi cât de sigur m-am simţit în legătură cu ceea ce am reuşit? Totul îmi dăduse un elan nebun! Am străbătut ca o furtună întreaga ţară demonstrându-le oamenilor cât de repede poate interveni schimbarea. Am constatat că indiferent unde m-aş fi dus, oamenii erau întâi sceptici. Dar pe măsură ce reuşeam să le demonstrez rezultate palpabile chiar sub ochii lor, nu numai că le trezeam atenţia şi interesul, dar şi dorinţa de a aplica ceea ce susţineam eu pentru a obţine rezultate palpabile în propria lor existenţa.

De ce oare oamenii credeau că schimbările se obţin atât de greu, în timp? Categoric unul dintre motive este că ei au tot încercat să facă schimbări prin voinţă, dar n-au reuşit. Presupunerea pe care au făcut-o ulterior a fost că schimbările importante se fac în timp îndelungat şi sunt greu de obţinut, în realitate este greu doar pentru că majoritatea dintre noi nu ştim *cum* să ne schimbăm! Nu avem o strategie eficientă. Voinţa în sine nu este de ajuns –

în niciun caz dacă vrem să obţinem schimbări de durată.

Cel de-al doilea motiv pentru care nu ne schimbăm rapid este că, datorită tradiţiei noastre, avem convingeri care ne împiedică să ne folosim întreaga capacitate moştenită. Din punct de vedere cultural, asociem tot ceea ce este negativ ideii de schimbare imediată. Pentru majoritatea schimbarea imediată înseamnă că nici măcar n-a existat vreo problemă. Dacă puteţi schimba lucrurile atât de uşor, zic ei, de ce n-aţi făcut-o cu o săptămână, cu o lună sau cu un an înainte şi să nu vă mai fi plâns?

De exemplu, cât de repede îşi poate reveni o persoană după dispariţia cuiva drag şi are voie să înceapă să simtă altfel? Din punct de vedere fizic aceşti oameni au capacitatea s-o facă chiar de a doua zi dimineaţa. Dar n-o fac. De ce? Pentru că avem un set de convingeri tradiţionale că trebuie să *jelim* o anumită perioadă de timp. Câtă vreme trebuie să fim îndoliaţi? Depinde de felul în care vă stabiliţi un reflex condiţionat. Gândiţi-vă la asta. Dacă a doua zi după ce aţi pierdut pe cineva drag nu mai jeliţi, oare asta nu ar reprezenta o mare suferinţă în viaţa dvs? Mai întâi oamenii ar crede imediat că nu v-a păsat de cel drag pe care l-aţi pierdut Pornind de la reflexele condiţionate tradiţionale, veţi începe la rândul dvs, să credeţi că nu v-a păsat. Ideea de a depăşi moartea atât de uşor este mult prea dureroasă. Alegem să ţinem doliu mai degrabă decât să ne schimbăm emoţiile, până când suntem satisfăcuţi de felul în care regulile şi standardele noastre culturale în privinţa a ceea ce se cade au fost respectate.

Există într-adevăr alte culturi în care popoarele *sărbătoresc* moartea cuiva! De ce? Ei consideră că Dumnezeu ştie exact când este momentul propice să plecăm de pe pământ şi că moartea este o absolvire. De asemenea ei mai cred că dacă jeleşti pe cineva care a murit, dovedeşti că nu înţelegi viaţa şi astfel nu demonstrezi decât propriul egoism. Având în vedere că cel decedat s-a dus într-o lume mai bună, e firesc să nu îţi

plângi decât ţie de milă. Ei asociază ideea de plăcere morţii şi cea de suferinţă doliului, astfel încât jelirea nu există în tradiţia lor. Eu nu spun acum că doliul e bun sau rău. Spun doar că trebuie să ne dăm seama că se bazează pe convingerile noastre că suferinţa presupune o perioadă îndelungată de refacere.

Pe măsură ce am ţinut conferinţele de la un capăt la altul al ţării, i-am încurajat pe oameni să producă schimbări în mai puţin de 30 de minute. Sigur că am creat controverse şi cu cât am avut mai mult succes cu atât am devenit mai sigur pe mine şi mai convins că procedez bine. Să vă spun drept, uneori am fost combătut şi nu oricum. Am început prin a deschide un cabinet de terapie pentru a-i ajuta pe oameni să modifice lucrurile, după care am început să ţin seminarii. După câţiva ani începusem să bat ţara trei săptămâni din patru, solicitându-mă la maximum şi dăruindu-mă total pentru a-mi dezvolta impactul pozitiv asupra cât mai multor oameni într-un timp cât mai scurt. Rezultatul pe care l-am obţinut a devenit oarecum legendar. În final psihiatrii şi psihologii au încetat să mă mai atace şi chiar au devenit interesaţi să înveţe tehnicile mele pentru a le aplica pacienţilor lor. În acelaşi timp atitudinea mea s-a modificat şi am devenit mai echilibrat. Dar nu mi-am pierdut niciodată *pasiunea* în a dori să-i ajut pe cât mai mulţi.

Într-o zi, acum vreo patru ani şi jumătate, la puţină vreme după ce ieşise prima ediţie din *Puterea nelimitată*, tocmai dădeam autografe după ce ţinusem un seminar de afaceri în San Francisco. Tot timpul mă refeream la enorma răsplată cu care m-am ales, pentru că am dus până la capăt lucrurile în care m-am implicat încă de pe băncile liceului: promisiunea de a progresa, de a mă extinde în domeniu, de a-mi aduce o contribuţie prin care prezenţa mea să conteze. Mi-am dat seama pe măsură ce apărea câte un tip zâmbitor şi profund recunoscător că am reuşit să-mi formez calităţi de mare importanţă în a-i ajuta pe

oameni să schimbe practic orice în viaţa lor.

Când în sfârşit se împrăştia şi ultimul grup de persoane s-a apropiat de mine cineva şi m-a întrebat: „Mă recunoaşteţi?” Cum văzusem mii de oameni numai în luna în curs, trebuie să admit că nu îl recunoşteam. El mi-a spus: „Gândiţi-vă puţin”. După ce l-am privit câteva clipe dintr-odată ceva s-a declanşat. I-am zis: „De la New York, nu-i aşa?” El mi-a răspuns: „Exact”. I-am spus: „Ai fost la cabinetul meu particular unde am încercat să te ajut să renunţi la fumat”. A dat din nou din cap. I-am zis: „Doamne, dar asta se întâmpla, acum ani de zile! Ce mai faci?” A dus mâna în buzunar şi a scos un pachet de Marlboro. Mi l-a arătat şi cu o privire mustrătoare pe chip mi-a zis: „*A fost un eşec*!” După care s-a lansat într-o tiradă asupra incapacităţii de a-l „programa” eficient.

Trebuie să recunosc că m-a buimăcit! La urma urmelor mi-am clădit cariera pe voinţa absolută de a mă implica în mod direct şi total în a mă îndemna şi a-i îndemna şi pe alţii să facă *orice* pentru a crea o schimbare de durată, eficientă şi cu viteza luminii. În vreme ce bărbatul acesta continua să scoată în evidenţă ineficienta mea în a-l „vindeca” în privinţa fumatului, m-am întrebat ce n-o fi mers. Oare orgoliul meu să fi fost mai mare decât capacitatea sau talentul meu? Treptat am început să-mi pun întrebări mai la obiect: Ce aş putea învăţa din această situaţie? Ce se întâmplase de fapt aici?

„Ce s-a întâmplat după ce am lucrat împreună?” l-am întrebat aşteptându-mă să-mi spună că s-a apucat de fumat la o săptămână şi ceva după ce a urmat şedinţa de terapie. S-a dovedit că se lăsase de fumat doi *ani* şi jumătate, după ce am lucrat cu el mai puţin de o oră! Dar într-o zi a tras un fum şi a revenit la cele patru pachete pe zi, dând vina pe mine că schimbarea n-a fost de durată.

După care m-a străfulgerat: omul ăsta nu era chiar complet ilogic. La urma urmelor eu îl învăţasem ceea ce se

numeşte Programarea Neuro-Lingvistică. Gândiţi-vă la cuvântul „programare”. Să zicem că veniţi la mine, „vă programez” şi după aceea totul e perfect. Dvs. n-aveţi nimic de *făcut!* Din dorinţa de a-i ajuta pe oameni cât mai profund, am făcut exact greşeala pe care o fac şi alţi lideri ai industriei dezvoltării personale: am început să-mi asum răspunderea pentru schimbările altora.

În momentul în care mi-am dat seama că era o greşeală să-mi asum răspunderea pentru cine nu trebuia – în cazul dat acest bărbat sau oricine altcineva dintre miile cu care am lucrat, pentru că aceştia puteau cu uşurinţă să-şi reia obiceiurile proaste de altă dată dacă li se ivea ocazia, pentru că ştiau că oricând pot da vina pe mine. Dacă ceva nu ieşea, era foarte convenabil să găsească un ţap ispăşitor. Ei nu aveau niciun fel de *răspundere personală* şi de aceea nu *sufereau* dacă nu respectau schimbarea promisă.

Ca urmare a acestei noi perspective am hotărât să modific denumirea a ceea ce fac. Am încetat să mai folosesc cuvântul „programare”, pentru că, deşi continuu să folosesc multe dintre tehnicile PNL (Programare Neuro-Lingvistică), termenul mi se pare inadecvat. O denumire mai eficientă pentru o schimbare pe termen lung ar fi fost condiţionarea (reflexul condiţionat). Mi-am consolidat acest nou principiu câteva zile mai târziu, atunci când soţia mea a adus un acordor pentru pian. Acest om era un adevărat maestru. Lucrase practic ore întregi la fiecare coardă a pianului acordând-o la nivelul ideal pentru a crea vibraţia perfectă. La sfârşitul zilei pianul suna magnific. Când l-am întrebat cât îi datorez el mi-a spus: „Nu vă faceţi griji. Am să vă aduc nota la următoarea mea vizită”. Răspunsul meu a fost: „Următoarea vizită? Ce vreţi să spuneţi?” El mi-a răspuns: „Vin şi mâine şi după aceea o dată pe săptămână vreme de o lună. Ulterior o dată la trei luni până la sfârşitul anului şi asta pentru că staţi aproape de ocean”.

I-am spus: „Ce înseamnă asta? Nu este deja acordat cum trebuie? Nu e bine încă?” El mi-a răspuns: „Ba da. Dar corzile sunt puternice; pentru a le menţine la nivelul ideal de tensiune, trebuie să le *condiţionăm* să rămână la acest nivel. Trebuie să revin şi să le reacordez la date fixe până ce coarda rămâne la acest nivel”. M-am gândit: „Ce meserie şi-a găsit şi omul ăsta!” Dar am învăţat şi o lecţie extrem de importantă.

Aşa trebuie să facem şi noi ca să reuşim să obţinem schimbări pe termen lung. Odată ce efectuăm o anumită schimbare trebuie să o susţinem *imediat*. După care trebuie să ne *condiţionăm sistemul nervos* pentru a reuşi nu numai o dată, ci *permanent*. Nu se poate să vă duceţi doar la o oră de aerobic şi să spuneţi: „Ei, acum am un corp superb şi am să fiu sănătos pentru tot restul vieţii!” Acelaşi lucru este valabil şi pentru emoţiile şi comportamentul nostru. Trebuie să ne formăm un reflex condiţionat pentru reuşită, pentru iubire, pentru stăpânirea fricii. Prin acest reflex condiţionat putem să ne creăm stereotipuri care să ne conducă automat la *o* reuşită importantă şi de durată.

Trebuie să ne amintim că suferinţa şi plăcerea ne modelează comportamentul şi că suferinţa şi durerea ne pot *schimba* comportamentul. Reflexul condiţionat presupune că înţelegem cum să folosim suferinţa şi plăcerea. Ceea ce veţi învăţa în capitolul următor este tocmai ştiinţa pe care am pus-o la punct pentru a obţine orice schimbare vă doriţi în viaţă. Ea se numeşte Ştiinţa Condiţionării Neuro-asociative™ sau CNA. Ce înseamnă asta? CNA-ul este un proces care se creează pas cu pas şi prin care ne putem condiţiona sistemul nervos să asocieze ideea de plăcere acelor lucruri spre care dorim să ne îndreptăm permanent şi cea de suferinţă lucrurilor ce trebuie evitate pentru a reuşi în viaţă fără efort şi voinţă constante. Nu uitaţi, sentimentul faţă de care ne-am format un *reflex condiţionat* este cel care stabileşte

asocierea de idei la nivelul sistemului nostru nervos – sau neuro-asocierile – determinându-ne emoţiile şi comportamentul.

Atunci când preluăm controlul asupra neuro-asocierilor, preluăm controlul asupra vieţii noastre. Acest capitol vă va arăta cum să vă creaţi reflexe condiţionate la nivel neuro-asociativ, astfel încât să vă determine să treceţi la fapte şi să obţineţi rezultatele la care aţi visat dintotdeauna. Totul este astfel conceput încât să vă determine, dându-vă impulsul necesar, să creaţi schimbări importante şi de durată.

„Lucrurile nu se schimbă; noi ne schimbăm".

HENRY DAVID THOREAU

Care sunt cele două schimbări pe care şi le doreşte toată lumea în viaţă? Oare nu este adevărat că dorim cu toţii să schimbăm fie 1) cum *simţim* în privinţa anumitor lucruri sau 2) *comportamentul* nostru? Dacă o persoană trece printr-o tragedie – să zicem că a fost maltratată în copilărie, violată, a pierdut pe cineva drag sau nu reuşeşte să aibă o părere bună despre sine – va suferi atâta vreme cât va asocia aceste senzaţii propriei persoane, evenimentelor sau situaţiilor care încă nu s-au schimbat. În mod similar, dacă o persoană mănâncă excesiv, bea, fumează sau ia droguri, înseamnă că şi-a stabilit un comportament ce trebuie schimbat. Singura modalitate prin care se poate face schimbarea este asocierea ideii de suferinţă cu vechiul comportament şi cea de plăcere cu cel nou.

Pare aşa de simplu, dar am constatat că pentru a obţine o schimbare reală – o schimbare care să dureze – trebuie să ne creăm un sistem specific de utilizare a oricăreia dintre tehnicile pe care am învăţat împreună să ni le impunem, şi sunt multe. Zilnic preiau noi posibilităţi şi tehnicii din diverse ştiinţe. Continuu să folosesc PNL-ul şi tehnicile ericksoniene de la care mi-am început cariera.

Unele sunt cele mai bune din tot ce există. Şi totuşi întotdeauna revin la utilizarea lor în cadrul celor şase faze fundamentale pe care le reprezintă CNA. Am creat CNA ca modalitate de a-mi utiliza tehnicile pentru schimbare. CNA-ul de fapt oferă o sintaxă specifică – o ordine şi o secvenţialitate – în ce priveşte modurile de utilizare a oricăror calităţi prin care se poate crea o schimbare pe termen lung.

Sunt convins că vă amintiţi de primul capitol în care susţineam că una dintre componentele-cheie pentru crearea unei schimbări pe termen lung este modificarea convingerilor. Prima convingere pe care trebuie să ne-o formăm, dacă vrem să obţinem o schimbare rapidă, este că ne putem schimba chiar acum. Din nou majoritatea oamenilor din societatea noastră au asociat ideea de suferinţă majoră celei de a fi în stare de o schimbare rapidă. Pe de o parte dorim să ne schimbăm rapid şi pe de altă parte „programarea" noastră tradiţională ne învaţă că schimbarea rapidă ar putea însemna că nici nu am avut vreodată probleme. Poate că era doar o prefăcătorie sau o formă de lene. Trebuie să ne însuşim convingerea că ne putem schimba într-o clipă. La urma urmelor, dacă puteţi crea o problemă într-o clipă, ar trebui să puteţi găsi şi o soluţie la fel de repede! Ştim la fel de bine amândoi că oamenii, când în sfârşit se schimbă, o fac într-o clipă, nu-i aşa? Schimbarea are loc într-o clipă. De ce n-ar fi clipa aceea chiar *acum*? De obicei *pregătirea schimbării* le ia timp oamenilor. Cu toţii am auzit gluma:

Î: De câţi psihiatri este nevoie ca să fie schimbat un bec?

R: Doar de unul… Dar este foarte costisitor, durează enorm şi becul trebuie să vrea să se lase schimbat.

Prostii! Trebuie să *ne* îndemnăm să ne schimbăm. Trebuie să devenim propriii noştri sfetnici şi să ne dominăm existenţa.

Cea de-a doua convingere pe care trebuie s-o avem şi eu, şi dvs., dacă vrem să obţinem o schimbare pe termen lung, este că noi suntem răspunzători de propria noastră schimbare şi nimeni altcineva. De fapt există trei convingeri tipice în privinţa răspunderii pe care trebuie să şi-o asumă cineva, dacă doreşte să obţină o schimbare pe termen lung:

Mai întâi trebuie să credem că într-adevăr „Ceva trebuie să se schimbe" – nu că ar trebui să se schimbe, că ar putea sau că ar fi cazul, ci că *trebuie neapărat*. Adesea i-am auzit pe oameni spunând: „*Ar trebui* să slăbesc", „Amânarea este un *obicei* infect", „Relaţiile mele interumane ar putea fi mai bune", dar ştiţi prea bine că putem să considerăm „că ar fi cazul" şi totuşi să nu schimbăm nimic. Doar când ceva devine absolut obligatoriu, începem procesul propriu-zis de a face ceea ce este necesar pentru a modifica într-adevăr Calitatea vieţii noastre.

În al doilea rând trebuie nu numai să credem că lucrurile trebuie să se schimbe, ci şi că „eu trebuie să le schimb". Trebuie să *ne* considerăm sursa acestei schimbări. Altfel vom căuta mereu pe cineva care să facă schimbările în locul nostru şi pe care să dăm vina atunci când ceva nu merge. Noi trebuie să fim sursa schimbării noastre dacă dorim ca schimbarea să dureze.

În al treilea rând trebuie să credem: „Eu pot să schimb ceva". Dacă nu veţi crede că e posibil să ne schimbăm, aşa cum am discutat deja în capitolul precedent, n-avem nicio şansă să ne realizăm dorinţele.

Fără aceste trei convingeri fundamentale vă asigur că orice schimbare aţi face, are toate şansele să fie doar temporară. Vă rog să nu mă înţelegeţi greşit – e mai inteligent să vă găsiţi un antrenor deştept (un expert, un terapeut, un consilier, cineva care a obţinut deja aceste rezultate pentru mulţi alţii) pentru a vă susţine să faceţi

paşii necesari spre a vă stăpâni fobia sau pentru a vă lăsa de fumat ori pentru a slăbi. Dar în final dvs, trebuie să fiţi sursa acestei schimbări.

Întâlnirea pe care am avut-o cu acel fumător care s-a reapucat de prostul lui obicei m-a determinat să-mi pun noi întrebări în legătură cu sursa schimbării. De ce oare am reuşit să fiu atât de eficient în toţi aceşti ani? Ce mă distingea de ceilalţi care au încercat să-i ajute pe aceiaşi oameni, cu aceleaşi intenţii, dar n-au reuşit să obţină rezultate? Atunci când am încercat să creez o schimbare în cineva şi n-am reuşit, ce s-a întâmplat? Ce m-a oprit să obţin schimbarea, deşi m-am implicat sincer în a-l ajuta?

Apoi am început să-mi pun întrebări mai ample: „Ce anume produce schimbarea în cazul oricărei terapii?” Toate terapiile funcţionează un timp şi toate tipurile de terapie încetează să mai funcţioneze la un moment dat. De asemenea am observat alte două lucruri interesante: unii oameni merg la terapeuţi care nu simt foarte talentaţi şi totuşi reuşesc să obţină schimbarea dorită după un timp foarte scurt, în ciuda incapacităţii terapeutului. De asemenea am văzut alţi oameni care au mers la un terapeut pe care eu îl consideram excelent şi totuşi n-au fost ajutaţi să obţină rezultatele pe care şi le doreau în termen scurt.

După ce câţiva ani am fost martor la mii de transformări şi am căutat numitorul comun, în final m-am luminat: putem analiza problemele noastre ani de zile, dar nimic nu se schimbă până ce nu schimbăm senzaţiile pe care le asociem unei anumite experienţe la nivelul sistemului nostru nervos, şi avem capacitatea să o facem rapid şi eficient dacă înţelegem…

PUTEREA MINŢII NOASTRE

Cu ce har magnific ne-am născut! Am învăţat că mintea noastră ne poate ajuta să obţinem practic tot ceea ce ne dorim. Capacitatea minţii este aproape infinită.

Majoritatea ştim foarte puţine despre felul cum funcţionează, aşa încât haideţi să ne concentrăm puţin asupra acestui centru unic al puterii şi asupra felului în care am putea să-l condiţionăm pentru a obţine rezultatele importante pe care ni le dorim în viaţă.

Trebuie să înţelegeţi că mintea dvs, aşteaptă cu nerăbdare fiecare ordin în parte, fiind dispusă să execute tot ceea ce îi cereţi. Nu vă solicită în schimb decât o cantitate mică de combustibil: oxigenul din sânge şi puţină glucoză. În privinţa complexităţii şi puterii, creierul reuşeşte să întreacă până şi cel mai modern calculator din lume. El este capabil să prelucreze informaţii de până la 30 miliarde de biţi pe secundă, iar conexiunile şale nervoase echivalează cu 10.000 kilometri de fire şi cabluri. De obicei sistemul nervos uman conţine cam 28 miliarde de neuroni (celule nervoase concepute pentru a transmite impulsurile). Fără neuroni sistemul nostru nervos ar fi incapabil să interpreteze informaţiile primite prin simţuri şi să le transmită creierului, tot aşa cum ar fi incapabil să transmită instrucţiunile de la creier în privinţa a ceea ce trebuie făcut. Fiecare neuron în parte este un fel de minuscul calculator autonom capabil să prelucreze informaţii de circa un miliard de biţi.

Aceşti neuroni funcţionează independent, dar şi comunică între ei printr-o reţea uluitoare de 160.000 de kilometri de fibre nervoase. Capacitatea creierului de a prelucra informaţii este uluitoare, în special când vă gândiţi că un calculator – chiar şi cel mai performant – nu poate stabili mai multe legături deodată. În schimb o reacţie dintr-un neuron se poate răspândi în *sute de mii* de alţi neuroni într-un interval de *sub 20* milisecunde. Pentru a avea o perspectivă mai clară, asta înseamnă de zece ori mai puţin decât durează să clipeşti.

Unui neuron îi ia de un milion de ori mai mult să transmită un semnal comparativ cu o comutare într-un calculator, şi totuşi creierul poate recunoaşte un chip

familiar în mai puţin de o secundă – lucru de care este incapabil chiar şi cel mai sofisticat calculator. Creierul reuşeşte asemenea performanţe de viteză pentru că, spre deosebire de un calculator care procesează pas cu pas, miliardele sale de neuroni pot ataca problema *simultan*.

Şi atunci, cu această enormă putere pe care o avem la dispoziţie, *de ce nu reuşim să ne simţim fericiţi permanent*? De ce nu putem schimba obiceiuri cum ar fi fumatul sau băutul, mâncatul exagerat sau amânările? De ce nu ne putem scutura imediat de orice stare depresivă? De ce nu ne putem depăşi frustrările? Şi de ce nu ne simţim bucuroşi zilnic? Putem! Fiecare dintre noi are la dispoziţie cel mai extraordinar calculator de pe faţa pământului, dar din păcate nimeni nu ne furnizează şi un manual de utilizare. Majoritatea habar n-avem cum funcţionează de fapt creierul nostru, astfel încât încercăm să *gândim* o strategie a schimbării, când în realitate comportamentul nostru este adânc înrădăcinat în sistemul nostru nervos sub forma unor conexiuni fizice – conexiunile neurale – sau ceea ce eu numesc neuro-asocierile.

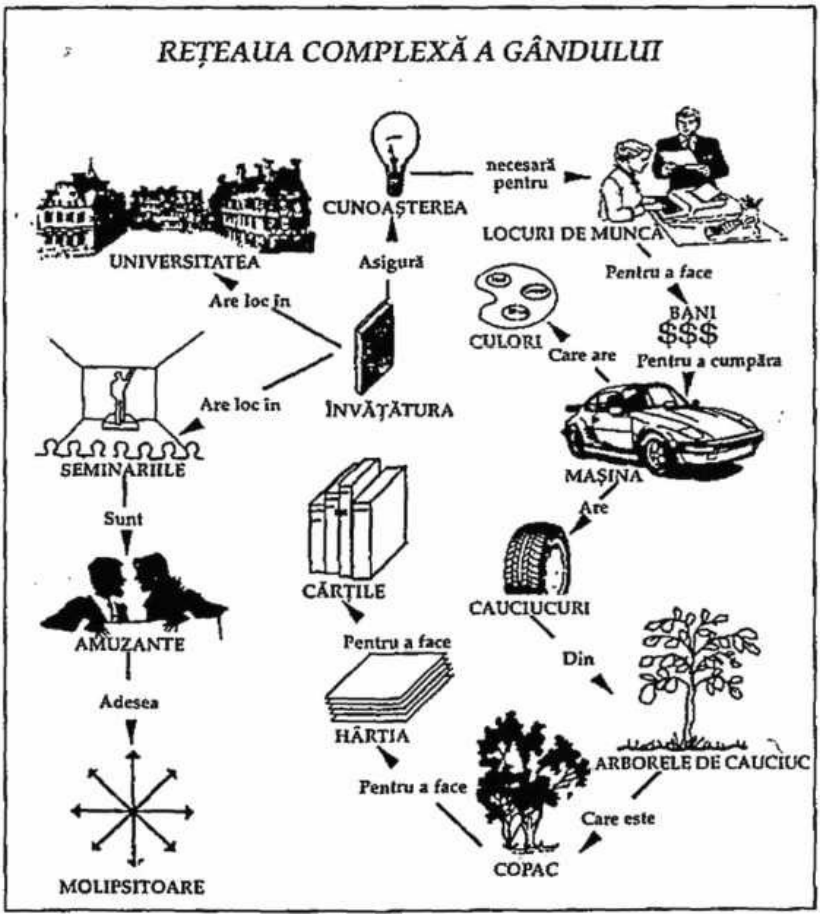
NEUROŞTIINŢA: BILETUL SPRE O SCHIMBARE DE DURATĂ

Actualmente avem la dispoziţie descoperiri extraordinare în privinţa capacităţii noastre de a înţelege mintea omului, datorită unei combinaţii între două domenii extrem de diferite: neurobiologia (ştiinţa felului în care funcţionează creierul) şi ştiinţa calculatoarelor. Prin contopirea acestor ştiinţe s-a creat o nouă disciplină, neuroştiinţa.

Savanţii în neuroştiinţă studiază felul cum apar neuro-asocierile şi au constatat că neuronii transmit *permanent* mesaje electrochimice în ambele direcţii prin canalele neurale semănând foarte tare cu un fel de circulaţie pe o şosea aglomerată. Această comunicare are loc per total în acelaşi timp, fiecare idee sau amintire

transmiţându-se pe propria cale, în vreme ce practic miliarde de alte impulsuri circulă în direcţii individuale. Acest sistem creează posibilitatea unui şotron mintal ce ne permite să sărim de la amintirea mirosului unei păduri de brazi după ploaie, la melodia care ne obsedează dintr-un musical preferat de pe Broadway, la dificila misiune de a face un plan detaliat pentru a petrece seara cu cineva drag sau la dimensiunea şi anatomia degetului mare al unui nou-născut.

Nu numai că acest sistem complex ne permite să ne bucurăm de frumuseţea lumii noastre, dar ne ajută şi să supravieţuim în ea. De câte ori trăim o suferinţă sau o plăcere semnificativă, creierul nostru caută cauza şi o înregistrează în sistemul nervos, pentru a ne da posibilitatea să luăm hotărâri mai înţelepte în legătură cu ce avem de făcut pe viitor.



De exemplu, fără această neuroasociere care să vă amintească faptul că, dacă bagi mâna în foc te arzi, aţi putea repeta această greşeală la nesfârşit până v-aţi arde grav mâinile. Astfel neuro-asocierile furnizează rapid creierului nostru semnalele care ne ajută să reaccesăm amintirile şi să acţionăm în siguranţă întreaga viaţă.

„Pentru mintea puţină totul este dificil şi sumbru. Pentru mintea laminată, lumea întreagă străluceşte de lumină”.

RALPH WALDO EMERSON

Când facem ceva pentru prima dată *creăm o conexiune fizică*, o legătură neurală subţire care ne permite să reaccesăm acea emoţie sau comportament şi pe viitor. Gândiţi-vă că de câte ori repetăm un comportament, legătura se întăreşte. Practic mai adăugăm un fir conexiunii noastre neurale. Repetând suficient şi cu intensitatea emoţională necesară, putem adăuga multe legături simultan, sporind forţa acestui stereotip emoţional sau comportamental şi în final obţinem o „întreagă reţea solidă" pentru acest comportament sau sentiment. Acest lucru se petrece atunci când suntem obligaţi să simţim sau să ne comportăm astfel *mereu*. Cu alte cuvinte, această conexiune devine ceea ce am etichetat deja drept „super-autostradă" care ne va duce pe calea unui comportament automat şi consecvent.

Această neuro-asociere este o realitate biologică – este ceva fizic. Din nou acesta este motivul pentru care adesea nu reuşim să fim eficienţi în a găsi o cale; neuro-asocierile noastre sunt un instrument de supravieţuire şi sunt bine păstrate în sistemul nostru nervos drept conexiuni fizice şi nu drept „amintiri" intangibile. Michael Merzenich de la Universitatea California din San Francisco a dovedit ştiinţific următoarea teorie: cu cât ne lăsăm pradă unui stereotip (comportamental cu atât el devine măi puternic.

Merzenich a încercat să stabilească în creierul unei maimuţe graficul zonelor care se activează la atingerea unui anumit deget din mâna maimuţei. Apoi el a dresat maimuţa să folosească în special acel deget pentru a-şi câştiga hrana. Când Merzenich a refăcut graficul zonelor activate de simţul tactil în creierul maimuţei, el a constatat că zona care reacţionează la semnale, în urma folosirii suplimentare a degetului, şi-a extins dimensiunea cu aproape *600*%! Maimuţa a continuat să se comporte la fel chiar şi atunci când nu mai era răsplătită, pentru că legătura neurală era deja foarte puternic stabilită.

O ilustrare a acestui comportament uman ar putea fi cazul unei persoane căreia nu-i mai face plăcere să fumeze, dar încă simte nevoia s-o facă. De ce? Pentru că este „marcată” fizic să fumeze. Aceasta explică de ce este greu să creaţi o schimbare la nivelul stereotipurilor emoţionale sau al comportamentelor din trecut. Nu e vorba doar de „un simplu obicei” – v-aţi creat o reţea puternică neuro-asociativă la nivelul sistemului nervos.

Noi ne dezvoltăm asemenea reţele neuro-asociative inconştient atunci când ne îngăduim permanent anumite emoţii sau comportamente. De câte ori ne lăsăm pradă mâniei sau ţipăm la cineva drag, reîntărim această conexiune neurală şi sporim posibilitatea de a o face iar. Vestea cea bună este că cercetările au arătat şi un alt aspect: atunci când maimuţa a fost obligată să nu mai folosească acel deget, zona de pe creier unde se aflau conexiunile neurale a început să îşi *reducă dimensiunea* – şi astfel neuro-asocierile au devenit mult mai palide.

Aceasta este o veste bună pentru cei care doresc să-şi schimbe obiceiurile! Dacă veţi *înceta să vă complaceţi* într-un anumit comportament sau emoţie suficientă vreme, veţi *întrerupe acest stereotip* de folosire a unei căi mai vechi suficientă vreme pentru a slăbi îndeajuns conexiunea neurală încât să se atrofieze. Astfel emoţiile sau comportamentele nocive dispar. Trebuie să nu uităm că asta înseamnă că dacă nu puneţi pasiune, lucrurile se vor agrava. Nu uitaţi, curajul nefolosit scade. Implicarea neutilizată dispare. Iubirea neîmpărtăşită se împrăştie.

„Nu este suficient să ai o minte bună; important este s-o foloseşti bine”.

RENÉ DESCARTES

Ştiinţa Condiţionării Neuro-Asociative oferă şase faze special concepute pentru a schimba comportamentul prin înlăturarea unor stereotipuri cu conotaţie negativă Dar mai întâi trebuie să înţelegem cum face creierul o neuro-

asociere. De câte ori suferiţi serios sau vă place ceva foarte tare, imediat creierul caută cauza. El foloseşte următoarele trei criterii.

1. Creierul caută ceva ce pare a fi unic. Pentru a determina cauzele probabile, creierul încearcă să distingă ceva neobişnuit în situaţia dată. Dacă trăim sentimente neobişnuite, trebuie să fie şi o cauză neobişnuită.

2. Creierul dvs, caută ceva ce pare a se întâmpla simultan. Acest lucru este binecunoscut celor din cercul specialiştilor în psihologie ca Legea Noutăţii. Oare nu e logic ca ceea ce se întâmplă în momentul respectiv (sau într-un interval apropiat), o plăcere sau o suferinţă intensă, să fie cauza probabilă a senzaţiei?

3. Creierul dvs, va căuta consecventa. Dacă simţiţi o durere sau o plăcere, creierul începe imediat să observe ce anume este unic în jurul dvs. şi ce se întâmplă simultan. Dacă elementul care corespunde acestor două criterii pare să se petreacă *consecvent*, ori de câte ori simţiţi durerea sau plăcerea, atunci în mod sigur creierul va hotărî că aceasta este cauza. În acest caz problema este că atunci când simţim destulă suferinţă sau plăcere, avem tendinţa să generalizăm consecvenţa actului care o generează. Sunt sigur că cineva v-a spus „Aşa faci *întotdeauna*”, după ce aţi făcut ceva pentru prima dată. Sau poate că v-aţi spus-o chiar singur.

Cum cele trei criterii de formare a neuro-asocierilor sunt atât de vagi, e foarte simplu să cazi pradă unor interpretări greşite şi să creezi ceea ce eu numesc false neuro-asocieri. De aceea trebuie să evaluăm legăturile înainte de a deveni parte componentă a procesului inconştient de luare a hotărârilor. Adesea dăm vina pe o cauză greşită şi de aceea ne lipsim de posibile soluţii valoroase. Am cunoscut cândva o femeie, o pictoriţă de mare succes, care nu mai avusese o legătură cu un bărbat de 12 ani. Femeia punea foarte multă patimă în tot ceea ce

făcea; de aceea şi era o artistă atât de mare. Şi totuşi atunci când relaţia ei s-a încheiat şi a suferit foarte tare, imediat creierul a căutat cauza – a căutat ceva *unic* în relaţia lor.

Creierul ei a observat că relaţia a fost extrem de pătimaşă, în loc să identifice acest lucru ca fiind partea frumoasă a relaţiei, ea a început să creadă că acesta a fost *motivul* pentru care relaţia s-a terminat. De asemenea creierul ei a căutat ceva care a apărut *simultan* cu suferinţa; din nou a observat că pusese multă patimă în relaţie chiar înainte să se termine. Când a căutat ceva *consecvent* din nou, pasiunea a fost găsită vinovată. Cum pasiunea corespundea tuturor acestor trei criterii, creierul ei a hotărât că acesta trebuie să fie motivul pentru care relaţia s-a terminat atât de dureros.

Considerând-o drept cauza despărţirii, ea s-a hotărât să nu mai trăiască niciodată o asemenea pasiune într-o relaţie cu un bărbat. Acesta este un exemplu clasic de falsă neuro-asociere. Ea a găsit o cauză falsă pe care a asociat-o situaţiei şi de aceea comportamentul său actual care o călăuzea şi o împiedica să se gândească la o relaţie sentimentală potenţial mai bună pe viitor. Adevăratul vinovat în relaţia ei era faptul că ea şi partenerul aplicaseră valori şi reguli diferite. Dar cum ea a asociat suferinţa pasiunii sentimentale, a evitat-o pe viitor cu orice preţ şi nu numai în relaţiile sentimentale, ci chiar şi în artă.

Întreaga calitate a vieţii sale a început să aibă de suferit. Acesta este un exemplu perfect al ciudatelor modalităţi în care uneori ne ţesem reţelele neurale; trebuie să înţelegem şi dvs., şi eu felul în care mintea noastră face anumite asocieri de idei şi să punem sub semnul întrebării o parte dintre cele pe care le-am acceptat şi care s-ar putea să ne limiteze existenţa. Cu alte cuvinte, la nivelul vieţii noastre personale şi profesionale am fi sortiţi să ne simţim permanent neîmpliniţi şi frustraţi.

O SURSĂ DE AUTOSABOTARE

Şi mai insidioase sunt neuro-asocierile mixte, sursă clasică de autosabotare. Dacă vi s-a întâmplat vreodată să încercaţi să realizaţi ceva şi apoi să distrugeţi totul, de obicei se întâmplă din cauza neuro-asocierilor mixte. Poate că în afaceri v-a mers înfloritor şi dintr-odată totul s-a prăbuşit. Ce înseamnă asta? înseamnă că aţi făcut o conexiune de idei faţă de situaţia respectivă, asociind-o atât cu suferinţa, cât şi cu plăcerea.

Un exemplu la care ne putem referi cei mai mulţi sunt banii. În cazul nostru oamenii fac neuro-asocieri mixte în privinţa averii. E cert că oamenii vor bani. Ei sunt convinşi că astfel vor avea mai multă libertate, mai multă siguranţă, o şansă de a se face utili, de a călători, de a învăţa, de a progresa şi de a lăsa ceva în urmă. Simultan însă majoritatea oamenilor nu depăşesc un anumit nivel de câştig, pentru că asociază ideea de a avea bani „în *exces*” unor factori negativi. Asociază această idee lăcomiei, faptului că ar putea fi judecaţi de alţii, stresului, imoralităţii sau lipsei de spiritualitate.

Unul dintre primele exerciţii pe care le propun în cadrul seminariilor mele de Destin Financiar™ este să se caute cu răbdare toate asocierile de idei pozitive pe care le au în raport cu averea, dar şi pe toate cele negative. La plusuri de obicei ei scriu: libertate, lux, ajutarea altora, fericire, siguranţă, călătorii, ocazii şi lăsat ceva în urmă. La minusuri (coloană de obicei mai plină) ei scriu: certuri cu partenerul de viaţă, stres, sentiment de vinovăţie, nopţi de insomnie, efort intens, lăcomie, superficialitate, compromisuri, teama de a fi judecaţi greşit şi impozite. Aţi observat o diferenţă în privinţa intensităţii dintre cele două seturi neuro-asociative? Care dintre ele credeţi că joacă un rol mai puternic în viaţa lor?

După ce veţi decide ce să faceţi, creierul nu va avea încă un semnal clar în ceea ce priveşte echivalentul suferinţei şi echivalentul plăcerii, va fi supra-încărcat şi dezorientat. Ca urmare, vă veţi pierde entuziasmul şi forţa de a trece la fapte decisive care ar putea să vă ofere ceea ce vă doriţi. Atunci când îi oferiţi creierului dvs, mesaje mixte, veţi obţine şi rezultate mixte. Gândiţi-vă la procesul mental de luare a unei hotărâri ca fiind un fel de balanţă: „Dacă aş face asta, oare ar însemna o suferinţă sau o plăcere?” Şi nu uitaţi, nu e vorba doar de factorii de ambele părţi, ci şi de importanţa fiecăruia în parte. S-ar putea să aveţi per total o mai mare plăcere decât suferinţă asociată ideii de bani, dar dacă doar asocierea negativă este intensă, falsa neuro-asociere vă poate distruge capacitatea de a reuşi financiar.

BARIERA SUFERINŢĂ-SUFERINŢĂ

Ce se întâmplă atunci când ajungeţi în situaţia în care simţiţi că veţi suferi *orice* aţi face? Eu numesc asta bariera suferinţă-suferinţă. Adesea când intervine o asemenea situaţie ne blocăm – nu ştim ce să facem. De obicei alegem alternativă care ni se pare mai puţin

dureroasă. Unii oameni însă îngăduie suferinţei să-i copleşească complet şi ajung să trăiască acea neputinţă dobândită.

Folosirea celor şase faze de CNA vă va ajuta să întrerupeţi asemenea stereotipuri nocive. Vă veţi crea căi alternative care nu sunt doar „dorinţe" de a schimba un comportament nedorit sau o întărire a comportamentului dorit pe termen scurt, ci o reţesere reală a unei reţele astfel încât să vă simţiţi şi să vă comportaţi consecvent în raport cu noile alegeri pozitive. Fără o schimbare a ceea ce asociaţi ideii de suferinţă şi de plăcere, la nivelul sistemului nervos, nicio schimbare nu va fi de durată.

După ce veţi citi şi veţi înţelege cele şase faze care urmează, vă propun să alegeţi ceva ce doriţi să schimbaţi în viaţa dvs, chiar acum. Treceţi la fapte şi respectaţi fiecare fază în parte pe care o veţi învăţa, astfel încât nu numai să citiţi acest capitol, ci şi să *obţineţi schimbări* ca urmare a lecturii. Haideţi să începem să învăţăm…

6

Cum îţi poţi schimba viaţa: Ştiinţa Condiţionării Neuro-Asociative™

„Adoptarea unui obicei este asemeni unui fir invizibil numai că de câte ori ti repetăm, îl facem mai rezistent până ce devine un adevărat cablu care ne subjugă irevocabil

ORISON SWEET MARDEN

Dacă vrem să ne schimbăm comportamentul, există o singură cale eficientă: trebuie să-i asociem vechiului comportament senzaţii insuportabile şi imediate de suferinţă, precum şi unele de o mare plăcere imediată noului obicei. Trebuie să gândim astfel: cu toţii am învăţat din experienţa vieţii anumite stereotipuri de gândire şi de comportament pentru a scăpa de suferinţă şi a cunoaşte plăcerea. Cu toţii trăim emoţii cum ar fi plictiseala, frustrarea, mânia sau epuizarea şi atunci ne creăm

strategii pentru a pune capăt acestor sentimente. Unii oameni folosesc cumpărăturile; alţii mâncarea; unii sexul; alţii drogurile; unii alcoolul; alţii ţipă la copii. Ei ştiu conştient sau inconştient că această cale neurală îi va scăpa de suferinţă şi le va oferi o plăcere de moment.

Indiferent de strategie, dacă avem de gând s-o schimbăm, trebuie să trecem prin trei faze simple al căror rezultat este să găsim o cale mai directă şi mai energizantă de a scăpa de suferinţă şi de a cunoaşte plăcerea, căi mai eficiente şi mai elegante. Aceste şase faze de CNA vă vor arăta cum trebuie să vă croiţi o autostradă directă, fără suferinţă, care duce la plăcere, fără ocolişuri nedorite. Aceste faze sunt:

FAZA 1 DE STĂPÂNIRE A CNA

Hotărâţi ce vreţi de fapt şi ce anume vă împiedică să obţineţi asta chiar acum.

V-ar mira să aflaţi câţi oameni vin la mine la cabinet pentru terapie şi cărora, atunci când îi întreb ce doresc, le trebuie 20 de minute ca să-mi explice ce nu doresc sau ce anume nu mai doresc. Trebuie să nu uităm că întotdeauna ne alegem cu lucrurile asupra cărora ne concentrăm viaţa. Dacă ne concentrăm pe ceea ce nu vrem, numai cu asta ne vom alege. Prima fază pentru a crea orice schimbare este să hotărâm ce anume *vrem* cu adevărat astfel încât să ştim încotro ne îndreptăm. Cu cât sunteţi mai exact în legătură cu ceea ce vreţi, cu atât lucrurile vă vor fi mai clare şi cu atât mai mult veţi avea puterea să vă impuneţi obţinerea a ceea ce vreţi într-un timp mai scurt.

De asemenea, trebuie să învăţăm ce ne împiedică să obţinem ceea ce vrem. Invariabil ceea ce ne împiedică să facem o schimbare este faptul că o asociem mai degrabă suferinţei, complăcându-ne în situaţia actuală. Fie avem o convingere de tipul „Dacă mă schimb voi avea de suferit”, fie ne este teamă de necunoscuta pe care ne-ar putea-o aduce această schimbare.

FAZA 2 DE STĂPÂNIRE A CNA – încercaţi să găsiţi pârghiile necesare: asociaţi ideea de suferinţă majoră în cazul în care nu vă schimbaţi acum şi cea de plăcere majoră în experienţa schimbării imediate!

Majoritatea oamenilor ştiu ce anume vor să schimbe şi totuşi nu se pot convinge s-o facă! Dar schimbarea de obicei nu este o chestiune de capacitate, este aproape întotdeauna o chestiune de motivare. Dacă cineva ne pune arma la tâmplă şi spune: „Ar fi cazul să ieşi din această stare de depresie şi să începi să te simţi fericit”, pun pariu că oricare dintre noi ar găsi o cale să-şi schimbe starea emoţională pe moment, în situaţia dată.

Dar problema, aşa cum spuneam, este că schimbarea este adesea tratată ca un *condiţional* şi nu o *necesitate absolută*. Or, în realitate este o necesitate absolută, numai că această necesitate este pentru „cineva”. Singura cale prin care vom face o schimbare este să creăm o senzaţie de urgenţă atât de puternică încât să fim obligaţi să mergem până la capăt. Dacă vrem să creăm o schimbare, atunci trebuie să înţelegem că nu se pune problema dacă *putem* s-o facem, ci mai degrabă dacă o *vom* face. Dacă o vom face sau nu depinde de motivaţia pe care o avem, motivaţie care se reduce la cele două puteri gemene care ne modelează viaţa, suferinţa şi plăcerea.

Orice schimbare aţi reuşit în viaţă este rezultatul modificării neuro-asociative în legătură cu ce înseamnă suferinţa şi ce înseamnă plăcerea. Şi totuşi de cele mai multe ori ne e foarte greu să ne schimbăm, pentru că avem emoţii mixte în legătură cu schimbarea. Pe de o parte vrem să ne schimbăm. Nu vrem să facem cancer din pricina fumatului. Nu vrem să ne pierdem toate relaţiile cu oamenii, pentru că avem o fire dificilă pe care nu reuşim s-o controlăm. Nu vrem să se simtă copiii noştri neiubiţi, pentru că suntem aspri cu ei. Nu vrem să ne simţim deprimaţi pentru tot restul zilelor pentru ceva care s-a întâmplat în trecut. Nu vrem să ne mai simţim victime.

Pe de altă parte ne temem de schimbare. Ne întrebăm: „Dacă mă las de fumat şi totuşi mor de cancer şi renunţ şi la plăcerea ţigărilor?" Sau „Dacă renunţ la acest sentiment negativ în privinţa violului şi mi se întâmplă iar?" Avem emoţii mixte în privinţa asocierii atât a suferinţei, cât şi a plăcerii cu schimbarea, ceea ce face ca mintea noastră să fie nesigură în legătură cu ce are de făcut şi ne împiedică să ne folosim complet resursele pentru a obţine acele schimbări care se pot petrece într-adevăr într-o clipă, dacă fiecare atom din fiinţa noastră este implicat total.

Cum putem răsturna această situaţie? Una dintre metodele prin care ne putem obliga este atingerea pragului de suferinţă. Aceasta înseamnă experienţa unei suferinţe atât de intense încât ştiţi că *trebuie să vă schimbaţi acum* – moment în care creierul dvs, spune: „M-am săturat; nu mai pot s-o duc aşa nicio zi, nicio *clipă*, nu mai pot trăi sau simţi astfel".

Vi s-a întâmplat vreodată să vă spuneţi asta într-o relaţie sentimentală, de exemplu? Aţi continuat deşi sufereaţi. Eraţi foarte nefericit, dar aţi rămas pe loc. De ce? Logic v-aţi gândit că lucrurile se vor îmbunătăţi fără a încerca să *le faceţi să* se îmbunătăţească. Dacă aţi suferit atât, de ce n-aţi plecat? Deşi eraţi nefericit, teama de necunoscut a fost o forţă motivatoare şi mai puternică. „Da, sunt nefericit acum", probabil că v-aţi gândit, „dar dacă îmi părăsesc partenerul şi nu mai găsesc pe nimeni? Măcar ştiu cum să abordez suferinţa actuală".

Acest tip de gândire îi împiedică pe oameni să facă schimbări. În final însă, într-o bună zi suferinţa implicării într-o asemenea relaţie negativă devine mai mare decât teama de necunoscut, astfel încât atingeţi pragul de suferinţă şi faceţi schimbarea. Poate că aţi procedat la fel şi cu corpul dvs, când în sfârşit v-aţi hotărât că nu mai poate trece nici măcar o zi fără să scăpaţi de kilogramele în plus. Poate că experienţa care v-a împins dincolo de

margini a fost faptul că n-aţi mai încăput în blugii dvs, preferaţi sau senzaţia de „claustrofobie” atunci când v-aţi lovit de toată lumea ca să puteţi urca pe scări. Sau doar faptul că aţi observat depunerile de grăsime care atârnau pe lateralele corpului dvs.

REGIMUL ALTO

Recent o femeie care venise la seminarul meu mi-a povestit despre strategia imbatabilă pe care şi-a format-o pentru a pierde kilogramele nedorite. Împreună cu o prietenă s-au tot apucat să ţină regim, dar niciodată nu reuşeau să respecte promisiunea făcută. În final amândouă au ajuns în faza în care slăbitul a devenit o necesitate absolută. Pornind de la ceea ce le-am învăţat, aveau nevoie de pârghii solide care să le împingă dincolo de acest prag. Trebuia ca nerespectarea promisiunii să fie mai dureroasă decât orice altceva.

Au hotărât să le împărtăşească şi altor prietene promisiunea pe care urmau să o ţină de astă dată şi anume că dacă iar vor abandona, vor fi nevoite să mănânce fiecare câte o cutie de mâncare pentru câini Alto! Ca să nu cadă pradă ispitei, cele două femei atât de întreprinzătoare au povestit alternativă tuturor şi au ţinut la vedere conserva ca să nu uite de ea. Mi-a spus că de câte ori le apuca foamea, luau cutia de conserve şi citeau eticheta. Ingredientele fiind pline de "bucăţi de carne de cal” le-a fost mult mai uşor să se ţină de cuvânt. Şi-au atins scopul fără nicio abatere.

Pârghia este un dispozitiv pe care îl folosim pentru a ridica sau a muta o greutate foarte mare pe care altfel n-am putea s-o urnim din loc. Pârghia este de o importanţă capitală în crearea unei schimbări şi în a scăpa de povara obiceiurilor cum ar fi fumatul, băutura, mâncatul exagerat, înjuratul sau alte stereotipuri emoţionale cum ar fi o stare de deprimare, de îngrijorare, de teamă sau de orice altceva neplăcut. Schimbarea presupune nu doar

cunoaşterea faptului că trebuie să vă schimbaţi. Înseamnă că la nivelul cel mai profund emoţional şi senzorial *trebuie* să vă schimbaţi. Dacă aţi încercat de multe ori să faceţi o schimbare şi n-aţi reuşit, asta înseamnă doar că nivelul de suferinţă asociat eşecului în a vă schimba nu este suficient de intens. Nu aţi atins acel prag, pârghia finală.

Când aveam cabinet particular de terapie, trebuia neapărat să găsesc acest punct-cheie pentru a-i ajuta pe oameni să facă schimbarea dintr-o singură şedinţă, deşi ani de zile petrecuţi încercând alte terapii dăduseră greş. Începeam fiecare şedinţă spunând că n-aş putea lucra cu cineva care nu este hotărât să se schimbe chiar acum. Unul dintre motive era că luam 3.000 de dolari pe şedinţă şi nu doream să-şi investească banii decât dacă erau absolut siguri că vor obţine rezultatul vizat *chiar de azi*, *chiar din aceasta şedinţă*. De multe ori aceşti oameni veniseră cu avionul din diverse colţuri ale ţării. Ideea că i-aş putea trimite înapoi acasă fără a le rezolva problema îi motiva pe clienţii mei să petreacă cel puţin o jumătate de oră convingându-mă că sunt într-adevăr hotărâţi şi că ar fi dispuşi la orice să se schimbe chiar acum. Cu ajutorul acestui tip de pârghii crearea unei schimbări devine un lucru absolut firesc. Parafrazându-l pe filosoful Nietzsche, cine are un motiv suficient de puternic poate îndura aproape orice. Am constatat că 20% din orice schimbare este să ştiţi *cum*; dar 80% este să ştiţi *de ce*. Dacă adunăm suficiente argumente puternice pentru o schimbare, putem modifica *într-o clipă* ceea ce n-am reuşit în ani de zile.

Daţi-mi o pârghie destul de lungă şi o proptea destul de rezistenţă. Şi voi muta lumea din loc cu o singură mână.

ARHIMEDE

Cea mai importantă pârghie pe care v-o puteţi crea este suferinţa din interior şi nu cea din exterior. Să ştiţi că nu aţi reuşit să trăiţi conform standardelor impuse chiar de dvs, reprezintă suferinţa supremă. Dacă nu reuşim să

acţionăm în conformitate cu propria părere de sine, dacă obiceiurile noastre sunt inconsecvente în raport cu standardele noastre – cu identitatea pe care ne-am format-o – atunci prăpastia dintre realitate şi cine suntem ne determină să ne schimbăm.

Pârghia creată prin sublinierea unei inadvertenţe între standardele cuiva şi comportamentul său poate fi extraordinar de eficientă în a ne determina să ne schimbăm. Nu este vorba doar de o stare tensionată impusă din afară, ci de cea interioară. Una dintre cele mai puternice forte ale personalităţii umane este dorinţa de a ne păstra integritatea identităţii noastre.

Motivul pentru care atât de mulţi dintre noi suntem un ghem de contradicţii este că nu suntem dispuşi să recunoaştem inadvertenţele ca atare. Dacă vreţi să ajutaţi pe cineva, nu veţi avea acces la acest tip de pârghie subliniindu-i că nu are dreptate sau că este inconsecvent, ci punându-i întrebări care să-l determine să-şi dea seama de propria inconsecvenţă. Aceasta este o pârghie mult mai puternică decât atacul. Dacă vreţi să exercitaţi doar o presiune externă persoana se va opune, în vreme ce unei presiuni interne este aproape imposibil să-i rezişti.

Acest tip de presiune este un instrument valoros ce poate fi utilizat şi pentru sine. Complacerea într-o anumită stare duce la stagnare; dacă nu sunteţi extrem de nemulţumit de obiceiul actual, nu veţi fi suficient de motivat să faceţi schimbările necesare. Să fim realişti; animalul din oameni reacţionează la presiuni.

Şi atunci de ce nu s-ar schimba cineva atunci când simte şi ştie că e cazul s-o facă? Pentru că asociază mai degrabă ideea de suferinţă schimbării şi nu neschimbării. Pentru a schimba pe cineva, inclusiv pe noi înşine, trebuie să inversăm această situaţie astfel încât neschimbarea să fie îngrozitor de dureroasă (dincolo de orice limită a îndurării), iar ideea de schimbare să fie atrăgătoare şi

plăcută! Pentru a găsi pârghia reală, puneţi-vă întrebările care induc suferinţă: „Ce-o să mă coste dacă *nu* mă schimb?” Cei mai mulţi suntem prea preocupaţi să estimăm preţul schimbării. Dar care este, preţul neschimbării? „în final ce voi avea de pierdut în viaţă dacă nu fac această schimbare? Ce mă costă deja psihic, emoţional, fizic, financiar, spiritual?” Procedaţi în aşa fel încât suferinţa unei neschimbări să fie atât de dureroasă, atât de intensă, atât de imediată încât să n-o mai puteţi amâna.

Dacă nu este o pârghie suficientă atunci gândiţi-vă cum sunt afectaţi cei dragi, copiii dvs. şi alte persoane la care ţineţi. Majoritatea suntem dispuşi să facem mai multe pentru alţii decât pentru noi înşine. Imaginaţi-vă deci în cele mai mici amănunte în ce măsură eşecul în faţa schimbării va avea un impact negativ faţă de cei care vă sunt cei mai de preţ pe lumea asta.

Faza a doua este utilizarea întrebărilor asociate plăcerii pentru a vă ajuta să conotaţi aceste senzaţii pozitive cu ideea de schimbare. „Dacă mă schimb ce voi simţi faţă de mine însumi? Ce entuziasm aş avea dacă aş schimba acest lucru în viaţa mea? Ce alte lucruri aş putea realiza dacă într-adevăr aş face această schimbare chiar de azi? Ce ar simţi familia şi prietenii mei? Cu cât aş fi mai fericit chiar acum?” Soluţia este să găsiţi *o mulţime de argumente* sau şi mai bine, *argumente suficient de puternice* pentru ca schimbarea să aibă loc *imediat*, şi nu cândva în viitor. Dacă nu sunteţi stimulat să faceţi schimbarea chiar acum, înseamnă că n-aţi găsit pârghiile necesare.

Acum că aţi asociat la nivelul sistemului nervos suferinţa neschimbării şi plăcerea schimbării, v-aţi stimulat să creaţi o schimbare şi puteţi să treci la cea de-a treia fază de însuşire a CNA…

FAZA 3 DE STĂPÂNIRE A CNA

Întreruperi stereotipul limitativ.

Pentru a ne simţi permanent într-un anumit iei, ne formăm anumite stereotipuri de gândire caracteristice, concentrându-ne asupra aceloraşi imagini şi idei, punându-ne aceleaşi întrebări. Problema este că majoritatea oamenilor vor un nou rezultat, dar continuă să acţioneze la fel ca până acum. Cândva am auzit o definiţie a nebuniei: „Să faci acelaşi lucru iar şi iar, aşteptându-te să obţii un alt rezultat”.

Vă rog să nu mă înţelegeţi greşit. N-aveţi nimic în neregulă; nu trebuie să vă „repare” cineva. (Şi v-aş sugera să evitaţi persoanele care folosesc acest tip de comparaţii pentru a vă descrie!) Resursele necesare pentru a schimba ceva în viaţă sunt *în interiorul dvs*, *chiar acum*. Doar că aveţi un set de obiceiuri neuro-asociative care împiedică în mod sistematic utilizarea la maxim a capacităţii dvs. Trebuie să recunoaşteţi căile neurale astfel încât să vă călăuzească permanent în direcţia dorită şi nu spre frustrări şi temeri.

Pentru a obţine noi rezultate în viaţa noastră, nu este suficient să ştim ce vrem şi să creăm pârghiile necesare. Putem fi foarte motivaţi pentru o schimbare, dar dacă vom continua să procedăm la fel, respectând stereotipuri nepotrivite, viaţa noastră nu se va schimba şi vom trăi frustrări şi suferinţe mult mai puternice.

Aţi văzut vreodată o muscă închisă într-o cameră? Imediat caută lumină şi se îndreaptă spre fereastră izbindu-se de geam iar şi iar, uneori ore întregi. Aţi observat că la fel procedează şi oamenii? Sunt foarte motivaţi pentru o schimbare şi au pârghii solide. Dar toată motivaţia din lume nu va ajuta la nimic dacă veţi încerca să ieşiţi printr-o fereastră închisă. *Trebuie* să vă schimbaţi tipul de abordare. Musca are o singură şansă, şi anume să se îndepărteze şi să caute altă ieşire.

Dacă şi dvs., şi eu folosim acelaşi vechi stereotip,

vom obţine aceleaşi vechi rezultate. Discurile au înregistrate pe ele întotdeauna aceleaşi melodii din cauza stereotipului iniţial, sunetul fiind codat într-un anumit fel. Şi dacă într-o bună zi iau un disc şi un ac şi zgârii de zece ori? Dacă voi zgâria suficient, va exista un loc în care stereotipul va fi atât de puternic întrerupt încât discul nu va mai reda aceeaşi melodie. În mod similar întreruperea unui stereotip limitativ comportamental sau emoţional poate schimba complet viaţa unei persoane, pentru că uneori în acelaşi timp creează şi pârghiile necesare şi utilizând doar aceste două faze, practic puteţi schimba orice. Celelalte faze de CNA sunt doar o modalitate de a vă asigura că schimbările *durează* şi că v-aţi creat noi opţiuni plăcute şi energizante.

Am creat un stereotip foarte amuzant de întrerupere a unui obicei prost. Acest lucru s-a întâmplat recent într-unul dintre seminariile mele de Putere Nelimitată™ ţinut la Chicago. Un tip susţinea că el chiar şi-a dorit să renunţe la prostul său obicei de a mânca ciocolată, deşi mic mi-era clar că el asocia o mare plăcere cu statutul său de „dependent de ciocolată”. Purta chiar şi tricoul pe care scria „Aş vrea lumea întreagă, dar mă mulţumesc şi cu o bomboană de ciocolată”. Aceasta era o dovadă clară că deţinea şi un „câştig secundar” care îi menţinea acest obicei, chiar dacă avea dorinţa să nu mai mănânce ciocolată.

Uneori oamenii vor să obţină o schimbare, pentru că un anumit obicei sau stereotip emoţional îi face să sufere. Dar pe de altă parte, din acest stereotip se pot alege şi cu un câştig din exact ceea ce ar fi vrut să schimbe. Dacă o persoană are un accident, de exemplu, şi dintr-odată toată lumea se ocupă de el dându-i foarte multă atenţie, s-ar putea să descopere că rănile nu se vor mai vindeca atât de repede. Chiar dacă vrea să scape de suferinţă, inconştient îşi doreşte mult mai tare plăcerea de a şti că oamenilor le pasă de el.

Puteţi să faceţi totul exact cum trebuie, dar dacă există un câştig secundar prea puternic, vă veţi trezi că aţi revenit la vechile obiceiuri. Cineva cu un câştig secundar are emoţii mixte în legătură cu schimbarea. El spune că vrea, să se schimbe, dar adesea subconştientul său consideră că menţinerea acestui vechi obicei sau stereotip emoţional îi oferă ceva ce n-ar putea obţine în niciun alt fel. Astfel nu este dispus să renunţe la sentimentul de deprimare chiar dacă este dureros. De ce? Pentru că deprimarea îl face să fie în centrul atenţiei, de exemplu. El n-ar vrea să se simtă deprimat, dar îşi doreşte cu disperare să i se acorde atenţie. În final nevoia de atenţie are câştig de cauză şi rămâne deprimat. Nevoia de a i se da atenţie este doar o formă de câştig secundar. Pentru a o depăşi, trebuie să-i oferim o pârghie de schimbare, dar trebuie şi să-i arătăm că există şi alte, căi de a-i satisface nevoile.

În vreme ce la un anumit nivel sunt sigur că ştia că trebuie să renunţe la ciocolată, sunt aproape sigur că el îşi dădea seama că poate folosi această ocazie pentru a i se da mai multă atenţie. De câte ori apare un câştig secundar, trebuie să ajuţi pârghia aşa încât am decis că ea nu va putea fi utilizată decât în momentul în care se va ajunge la o întrerupere drastică a stereotipului deja instalat. „Domnule!”, am exclamat eu. „Spuneţi că sunteţi gata să renunţaţi la ciocolată. Minunat. Există însă un lucru pe care aş vrea să-l faceţi înainte de a elimina pentru totdeauna acest vechi stereotip”. El m-a întrebat: „Ce anume?” Şi i-am spus: „Ca să aveţi trupul pregătit pentru aşa ceva, în următoarele nouă zile trebuie *să mâncaţi doar ciocolată*. Nu trebuie să băgaţi altceva în gură decât ciocolată”.

Lumea în sală a început să chicotească şi bărbatul s-a uitat la mine neîncrezător. „Am voie să beau ceva?” a întrebat el. „Da” z i-am răspuns eu. „Puteţi să beţi apă. Patru pahare pe zi – dar nu mai mult. În rest doar ciocolată”. A ridicat din umeri şi a rânjit. „Bine Tony, dacă

aşa vrei. Pot proceda aşa fără să mă schimb. Îmi pare rău însă că te voi face de râs!” I-am zâmbit şi mi-am văzut de seminar.

Să vedeţi ce s-a întâmplat! Ca prin farmec zeci de ciocolate şi bomboane au apărut de prin buzunarele, gentile şi servietele celor care treceau pe lângă el. Până la pauza de prânz fusese asaltat cu tot felul de produse din ciocolată, Snickers, Milky Ways, M&M’s, bomboane cu ciocolată şi migdale şi şerbet de cacao.

S-a uitat spre mine în pauză şi mi-a spus: „Mulţumesc Tony, e grozav!” a exclamat el şi a mai deschis un baton de ciocolată pe care l-a băgat repede în gură, hotărât să îmi demonstreze că „îmi poate veni de hac”. Ceea ce n-a înţeles este că nu cu mine se întrecea – ci cu el însuşi! Practic îi îndreptasem corpul spre un drum pe care să găsească pârghia necesară, distrugându-i totodată stereotipul actual.

Ştiţi cât de sete vi se poate face de atâta zahăr? Până la sfârşitul zilei avea gâtul complet uscat – şi îi trecuse cheful de ciocolată în vreme ce lumea continua să-i bage prin buzunare batoane de ciocolată şi să-i umple paharele cu bomboane de ciocolată cu mentă. A doua zi şi-a pierdut simţul umorului, dar încă nu era dispus să se dea bătut. „Te rog, mai ia nişte ciocolată”, am insistat eu. A mai desfăcut un pachet şi s-a uitat sfidător la mine.

În a treia dimineaţă, când se tara în sala de curs, arăta de parcă toată noaptea se rugase în disperare. „Cum a fost micul dejun?” l-am întrebat în vreme ce lumea râdea de zor. „Nu prea grozav”, a recunoscut el cu jumătate de gură. „Te rog, mai ia!” i-am spus. Fără tragere de inimă a acceptat încă o bucată de ciocolată de la cineva din spatele lui, dar n-a reuşit să îi scoată ambalajul şi nici măcar să se uite la ea. „Ce s-a întâmplat?” l-am întrebat. „Te-ai săturat?” A dat din cap. „Păi nu se poate, tu eşti campionul ciocolatei!” l-am întărâtat eu. „Te rog, mai ia. Nu e

ciocolata lucrul cel mai grozav pe lumea asta? Ce zici de un Snickers, de nişte M&M's cu alune sau poate de un borcan întreg de şerbet? Nu-i aşa că de-abia aşteptaţi? Nu îţi lasă gura apă?" Pe măsură ce vorbeam se înverzea tot mai tare. „Te rog, mai ia!" i-am spus şi în final el a explodat: „NU POŢI SĂ MĂ OBLIGI!" Cei din sală au izbucnit în râs când şi-a dat şi el seama ce a spus. „Bine atunci. Aruncă dulciurile şi stai jos".

Ulterior am revenit la el şi l-am ajutat să-şi aleagă alternativele pozitive ale ciocolatei, stabilindu-şi noi căi de a-şi produce plăcere fără a mai mânca ceva care ştia că-i face rău. Apoi am mai avut de lucru cu el încercând să-i formez un reflex condiţionat al acestor noi asocieri de idei şi să-l ajut să-şi înlocuiască vechea dependenţă cu o multitudine de obiceiuri sănătoase: o respiraţie profundă, sport, alimente cu o mare cantitate de apă, o combinaţie corectă a alimentelor ş.a.m.d.[8]

Oare îi creasem o pârghie acestui individ? Fireşte! Dacă puteţi produce o suferinţă în corpul cuiva categoric că ea devine o pârghie. El va face orice ca să scape de suferinţă şi să retrăiască plăcerea. În acelaşi timp am distrus şi un stereotip. Toată lumea încerca să-l determine să *înceteze* să mai mănânce ciocolată. Eu i-am cerut să *mănânce*. El nu s-a aşteptat la asta şi i-am întrerupt puternic stereotipul. Foarte curând a asociat ideea de suferinţă senzaţiei de a mânca ciocolată, creând o nouă reţea neurală peste noapte, iar vechea „Autostradă a dulciurilor" a fost bombardată şi distrusă complet.

Pe vremea când aveam cabinetul meu particular de terapii, oamenii veneau la mine, se aşezau şi începeau să-mi spună care este problema lor. Ei ziceau aşa: „Problema mea este că..." şi izbucneau în lacrimi nemaiputându-se

---

8 Puteţi afla mai multe despre aceste principii în cadrul seminarului meu Existenţă sănătoasă sau citind Puterea nelimitată, Capitolul 10 „Energia: carburantul reuşitei".

stăpâni. De îndată ce se întâmpla asta mă ridicam şi strigam: „SE POATE?!” Asta îi şoca puţin şi apoi ziceam aşa: „Încă nici n-am început!” De obicei răspundeau: „Ah, vai, îmi pare rău” modificându-şi imediat starea emoţională şi recăpătându-şi controlul. Era teribil! Oamenii aceştia aveau impresia că au pierdut total controlul asupra existenţei lor şi totuşi imediat demonstrau că deja ştiau exact cum să-şi schimbe sentimentele!

Una dintre cele mai bune căi de a întrerupe un stereotip greşit este să faceţi ceva la care celălalt nu se aşteaptă, ceva total diferit faţă de ce a trăit până atunci. Gândiţi-vă la câteva posibilităţi prin care aţi putea să vă întrerupeţi aceste stereotipuri. Staţi puţin să reflectaţi care ar fi căile cele mai plăcute şi mai directe prin care aţi putea întrerupe un anumit stereotip de gândire cum ar fi cei de a vă simţi frustrat, îngrijorat sau copleşit.

Când vă veţi simţi deprimat, săriţi, uitaţi-vă spre cer şi strigaţi cu vocea cea mai stupidă cu putinţă: „A-L-E-L-U-I-A! Picioarele mele nu miros azi!” O asemenea abordare prostească vă va distrage categoric atenţia, vă va schimba starea psihică şi categoric va modifica şi starea tuturor celor din jurul dvs, pe măsură ce-şi vor da seama că nu mai sunteţi deprimat – doar nebun!

Dacă mâncaţi exagerat de obicei şi vreţi să vă opriţi, am să vă ofer o tehnică sigură 100%, dacă veţi fi însă dispus să o adoptaţi. Când veţi mai fi într-un restaurant în care mâncaţi exagerat, săriţi în mijlocul camerei, arătaţi cu degetul spre scaunul pe care aţi stat şi strigaţi din rărunchi: „PORCULE!” Vă asigur că dacă veţi face asta de două sau de trei ori într-un loc public, nu veţi mai mânca niciodată în exces! Veţi conota cu prea multă suferinţă acest comportament! Dar nu uitaţi, cu cât abordarea întreruperii unui stereotip este mai scandaloasă cu atât este mai eficientă.

Unul dintre lucrurile de o importanţă capitală în

privinţa întreruperii unui stereotip este că trebuie s-o faceţi exact în momentul în care vi se întâmplă. Întreruperi de stereotipuri au loc zilnic. De câte ori spuneţi „Mi-am pierdut şirul gândurilor" indicaţi practic că ceva sau cineva v-a întrerupt puterea de concentrare. Aţi fost vreodată foarte prins într-o conversaţie cu un prieten şi cineva v-a întrerupt la un moment dat, după care v-aţi întrebat: „Unde rămăsesem?" Evident că acest lucru s-a întâmplat şi este un exemplu tipic de întrerupere a unui stereotip.

Trebuie să nu uitaţi că dacă vrem să ne schimbăm şi am învăţat în trecut cum să obţinem plăcerea, găsind un drum ocolit care include o serie de consecinţe negative, trebuie neapărat să distrugem acel vechi stereotip. Este nevoie să îl facem de nerecunoscut, să găsim un nou stereotip (aceasta este faza următoare) şi să creăm reflexul condiţionat până ce devine, prin repetiţie, reacţia noastră consecventă.

CUM POT FI ÎNTRERUPTE STEREOTIPURILE LIMITATIVE ALE SENTIMENTELOR ŞI FAPTELOR

Repet, adesea este adevărat că întreruperea unui stereotip de suficiente ori poate schimba aproape pe oricine. O modalitate simplă de a întrerupe un stereotip este bruierea senzaţiilor pe care le conotăm amintirilor noastre. Singurul motiv pentru care suntem supăraţi este felul în care ne reprezentăm lucrurile în mintea noastră. De exemplu, dacă şeful ţipă la dvs. şi dvs. vă reamintiţi acest moment iar şi iar pe parcursul zilei, văzându-l cu ochii minţii cum ţipă întruna, vă veţi simţi progresiv tot mai rău. De ce să lăsaţi ca această experienţă să continue să vă afecteze? De ce să nu luaţi acest disc şi să-l zgâriaţi în gând de atâtea ori încât să nu mai simţiţi această senzaţie neplăcută? Poate că reuşiţi să faceţi totul amuzant chiar!

Încercaţi chiar acum procedând după cum urmează:

gândiţi-vă la o situaţie care vă face să vă simţiţi trist, frustrat sau furios. Treceţi prin primele două faze ale CNA despre care deja am vorbit. Dacă acum vă displace situaţia, cum aţi vrea să fiţi în stare să reacţionaţi? De ce vreţi să simţiţi aşa? Ceea ce v-a împiedicat să simţiţi aşa cum v-aţi dori sunt senzaţiile pe care le-aţi asociat cu situaţia respectivă. Oare n-ar fi minunat dacă aţi putea să vă simţiţi mai bine? Şi acum încercaţi să găsiţi o pârghie ajutătoare. Dacă nu veţi modifica ceea ce simţiţi în legătură cu acea situaţie, cum veţi continua să vă simţiţi? Infect, pun pariu! Sunteţi dispus să plătiţi acest preţ şi să duceţi cu dvs, aceste senzaţii negative sau supărări faţă de o persoană sau o situaţie? Dacă ar fi să vă schimbaţi, nu v-aţi simţi mai bine?

STEREOTIPUL BRUIAT

Aţi găsit suficiente pârghii; acum începeţi să bruiaţi aceste sentimente care vă fac să fiţi fără vlagă până când ele nu mai apar. După ce citiţi ceea ce urmează, treceţi la fapte.

1. Vedeţi cu ochii minţii situaţia care v-a deranjat atât de tare. Imaginaţi-o ca la cinema. Nu vă mai supăraţi; uitaţi-vă la ea pur şi simplu pentru a vedea exact cum s-a întâmplat.

2. Pornind de la aceeaşi experienţă, transformaţi-o într-un desen animat. Staţi acolo în fotoliu cu un zâmbet larg şi prostesc pe faţă respirând în voie. Daţi imaginea înapoi cât se poate de repede pentru a vedea cum s-a întâmplat totul în sens invers. Dacă cineva v-a spus ceva neplăcut, priviţi-l cum îşi înghite vorbele! Lăsaţi filmul să meargă de la sfârşit cu viteză mărită, apoi mai rulaţi-l o dată de la început şi mai repede. Acum modificaţi culorile imaginilor, chipurile tuturor şi coloraţi-le în nuanţele curcubeului. Dacă există cineva pe care sunteţi supărat în mod special, faceţi-l să-i crească urechi mari ca ale lui Mickey Mouse şi un nas lung ca al lui Pinocchio.

Faceţi asta cel puţin de *12* ori înainte şi înapoi, zgâriind discul cu imagini prin această viteză extraordinară şi umor. Creaţi în gând şi o muzică de fond pe măsură ce derulaţi filmul. Folosiţi poate melodia preferată sau o muzică de desen animat. Asociaţi aceste sunete ciudate imaginii vechi care vă supăra într-atât. Sigur că se vor modifica senzaţiile. Cheia acestui proces constă în viteza cu care daţi înapoi imaginea şi nivelul de umor şi de exagerare pe care ştiţi să i-l aplicaţi.

3. Acum gândiţi-vă la situaţia care v-a deranjat şi observaţi cum vă simţiţi. Dacă aţi modificat-o în mod eficient, înseamnă că aţi întrerupt deja stereotipul de atâtea ori încât vi se va părea dificil sau imposibil să mai trăiţi aceste sentimente negative. Acest lucru se poate face şi cu chestiunile care vă deranjează *de ani de zile*. Adesea este chiar mult mai eficient să abordaţi astfel situaţia decât să încercaţi s-o analizaţi întrebându-vă ce şi cum, pentru că analiza nu modifică senzaţiile pe care le asociaţi situaţiei respective.

Oricât de simplist ar părea, în majoritatea cazurilor bruiajul eficient al situaţiilor funcţionează chiar şi acolo unde există o adevărată traumă. De ce funcţionează? Pentru că toate sentimentele noastre se bazează pe imagini asupra cărora ne concentrăm în gând şi pe sunetele şi senzaţiile pe care le asociem acestor imagini tipice. Pe măsură ce modificăm imaginile şi sunetele, modificăm şi ceea ce simţim. Creând un nou reflex condiţionat, este tot mai greu să reveniţi la vechiul stereotip.

O modalitate de a întrerupe stereotipul este *să încetaţi* să mai faceţi un anumit lucru, să „nu vă mai pese”. Dacă încetaţi să mai utilizaţi un anumit stereotip, legătura neurală va dispărea treptat. Odată ce conexiunea neurală este făcută, creierul întotdeauna va găsi calea, dar dacă această cale nu mai este folosită, ea va dispărea. Ca orice altceva nefolosit, se va pierde.

Acum că aţi reuşit să întrerupeţi stereotipul care vă ţinea pe loc, trebuie să deschideţi calea pentru…

FAZA 4 DE STĂPÂNIRE A CNA

Creaţi-vă o nouă alternativă eficientă.

Această a patra fază este *absolut esenţială* pentru a menţine o schimbare pe termen lung. De fapt, incapacitatea celor mai mulţi de a găsi o cale alternativă pentru a scăpa de suferinţă şi a simţi plăcerea este principala cauză pentru care încercările de schimbare sunt doar temporare. Majoritatea oamenilor ajung în punctul în care trebuie să se schimbe, când schimbarea este absolut obligatorie, pentru că asociază extrem de multă suferinţă vechiului lor stereotip şi foarte multă plăcere ideii de schimbare. Ei chiar reuşesc să-şi întrerupă stereotipurile. Dar după aceea nu au ce să pună în locul vechiului stereotip.

Nu uitaţi, toate stereotipurile dvs, neurologice sunt concepute pentru a vă ajuta să treceţi de la suferinţă la plăcere. Aceste stereotipuri sunt bine stabilite şi chiar dacă uneori au efecte secundare negative, dacă aţi învăţat deja că un anumit obicei presupune suferinţă, veţi reveni totuşi mereu la el, pentru că n-aţi găsit altă cale de a obţine starea pe care v-o doriţi.

Dacă aţi respectat fiecare dintre aceste faze înseamnă că deja vă e clar ce vreţi şi ce anume vă împiedică să obţineţi ceea ce vreţi, v-aţi găsit pârghiile utile, v-aţi întrerupt vechiul stereotip şi acum trebuie să umpleţi un gol cu un nou set de alternative care să vă ofere aceleaşi sentimente plăcute fără efecte secundare negative. Atunci când vă lăsaţi de fumat, trebuie să găsiţi altceva sau chiar mai multe lucruri cu care să înlocuiţi avantajele pe care le aveaţi de la vechiul obicei; avantajele vechilor sentimente sau obiceiuri trebuie păstrate de noile obiceiuri sau sentimente, eliminând însă efectele secundare. Cu ce puteţi înlocui îngrijorarea? Ce aţi zice de

un important plan de acţiune pentru atingerea scopurilor propuse? Deprimarea poate fi înlocuită concentrându-vă asupra felului în care i-aţi putea ajuta pe alţii aflaţi la nevoie.

Dacă nu ştiţi exact cum să scăpaţi de suferinţă şi să găsiţi plăcerea ca pe un înlocuitor pentru fumat, băut, îngrijorare sau orice altă emoţie sau orice alt obicei nedorit, puteţi pur şi simplu să găsiţi aceste răspunsuri imitând oamenii care au reuşit la rândul lor. Găsiţi-i pe cei care au făcut asemenea schimbări de durată; vă garantez că veţi constata că au avut o alternativă pentru a înlocui un obicei vechi. Un bun exemplu în acest sens este prietenul meu Fran Tarkenton. Când împreună cu Fran am început să facem emisiunile TV Puterea Personală, el avea un obicei care m-a surprins sincer. Era dependent de mestecatul tutunului; Tocmai eram într-o şedinţă cu Fran când dintr-odată a întors capul şi a scuipat. Acest gest nu corespundea cu imaginea mea despre el, cea (a unui tip puternic şi elegant. Şi totuşi făcea asta de peste 20 de ani.

Aşa cum avea să-mi spună Fran mai târziu, mestecatul tutunului era una dintre cele mai mari plăceri ale lui. Îi devenise un fel de prieten nedespărţit. Dacă mergea cu maşina şi se simţea singur, mesteca tutun. Şi astfel nu se mai simţea singur. De fapt chiar le-a spus unor prieteni la un moment dat că dacă ar avea de ales între sex şi mestecatul tutunului, *ar mesteca tutun*! Nu vi se pare asta o falsă neuro-asociere? El şi-a găsit o cale să scape de suferinţă şi să simtă plăcere trecând prin autostrada mestecatului de tutun. După ani de zile de mestecat tot mai mult tutun el şi-a creat o adevărată conductă neurală care ducea direct de la tutun la plăcere; aceasta era de altfel calea sa preferată spre schimbare.

Ce anume l-a făcut să-şi schimbe comportamentul? în final a reuşit să găsească pârghiile necesare. Într-o bună zi, cu un mic ajutor din partea unui „prieten” a început să înţeleagă că mestecatul tutunului nu corespundea deloc cu

tipul de om care devenise. Presupunea o lipsă de control asupra existenţei sale şi cum pentru Fran autocontrolul era o problemă importantă, nu avea cum să renunţe la acest standard de viaţă. Era prea dureros pentru el să se afle într-o asemenea situaţie. A început să îşi canalizeze gândurile spre posibilitatea de a face un cancer al gurii. Curând s-a şi văzut asociind ideea de mestecat tutun cu boala. Gustul în sine a început să-i facă greaţă. Aceste imagini l-au ajutat să găsească pârghiile necesare şi să întrerupă stereotipul pe care-l asociase iniţial mestecatului de tutun din plăcere.

Un alt element foarte important a fost faptul că Fran a găsit noi căi de a obţine plăcerea şi care s-au dovedit mai eficiente decât tutunul. S-a implicat în muncă mai mult ca niciodată şi a obţinut rezultate prin care compania sa, Knowledge Ware să devină una dintre cele mai bine cotate firme de software de pe Wall Street. Ba mai mult, acum că avea nevoie de un nou partener de viaţă, a hotărât să găsească o persoană reală. A întâlnit-o pe femeia visurilor sale şi a învăţat să trăiască acel tip, de trăiri şi emoţii care derivă dintr-o relaţie sentimentală şi pe care nu le putea obţine din nicio altă sursă.

Cel mai adesea, dacă reuşim să întrerupem suficient de mult un vechi stereotip, creierul nostru automat va căuta un stereotip înlocuitor care să ne furnizeze sentimentele pe care le dorim. De aceea cei care în sfârşit reuşesc să se lase de fumat uneori se îngraşă: creierul lor caută o nouă cale de a crea aceleaşi sentimente de plăcere şi de aceea mănâncă mult mai mult. Soluţia în acest caz este să alegem în mod conştient noile obiceiuri sau sentimente cu care să le înlocuim pe cele vechi.

STUDIUL TRANSFORMĂRII

Cercetătoarea Nancy Marin a făcut un studiu statistic pentru a evalua nivelul de refacere în cazul foştilor consumatori de droguri. Adoptarea unui

comportament înlocuitor s-a dovedit a juca un rol major chiar şi în cazul acestei schimbări complexe.[9] Primul grup studiat a fost obligat să renunţe la dependenţa sa prin presiuni externe, adesea aplicate chiar de sistemul poliţienesc. Aşa cum am discutat în capitolul despre pârghii, presiunea externă rareori are un impact de durată. Sigur că aceste persoane au revenit la vechile lor obiceiuri de îndată ce n-a mai existat presiunea, adică de îndată ce au fost eliberaţi din închisoare.

Cel de-al doilea grup chiar voia să se lase şi au încercat s-o facă pe cont propriu. La ei era vorba mai curând de pârghii interne. Prin urmare, schimbările lor comportamentale au durat mai mult, uneori chiar doi ani de zile după implicarea iniţială în acest proces. Ceea ce în final i-a făcut să se reapuce a fost stresul foarte mare. Atunci când presiunea a crescut, adesea au revenit la vechiul obicei ca modalitate de a scăpa de suferinţă şi a cunoaşte din nou plăcerea. De ce? Pentru că nu au găsit un *înlocuitor* pentru vechiul traseu neural.

Cel de-al treilea grup a înlocuit dependenta cu o nouă alternativă. Ceva care i-a făcut să înţeleagă cât de mult au suferit iniţial – sau ceva care poate i-a făcut să se simtă mult mai bine. Mulţi au găsit noi relaţii care i-au împlinit sau s-au dezvoltat pe plan spiritual ori au urmat o carieră care i-a pasionat. Ca urmare, cei mai mulţi nu au revenit la consumul de droguri şi în majoritatea cazurilor au rezistat peste opt ani înainte să apară vreo nouă alunecare în păcat.

Cei care au reuşit să renunţe la droguri au urmat primele patru faze ale CNA şi de aceea a fost un succes total. Şi totuşi unii nu au rezistat mai mult de opt ani. De ce? Pentru că nu au folosit şi cea de-a cincea fază, care

9 Nancy Mann, „Un instrument de diagnosticare cu implicaţii importante în tratarea dependenţei: identificarea factorilor ce determină momentele de recădere sau renunţare", The Intermtion Journal of thc Addiclions, 1984.

este un pas esenţial în CNA.

FAZA 5 DE STĂPÂNIRE A CNA Transformarea noului stereotip într-un reflex condiţionat consecvent.

Transformarea într-un reflex condiţionat a noului traseu neural este calea de a vă asigura că schimbarea pe care aţi creat-o este consecventă şi de lungă durată[10] Calea cea mai simplă de a crea un reflex condiţionat este de a repeta iar şi iar până ce se creează un traseu neurologic. Dacă veţi găsi o alternativă eficientă, imaginaţi-vă că o tot folosiţi până ce veţi constata că vă poate scăpa de suferinţă şi vă poate aduce mai repede plăcerea. Creierul va începe să asocieze acest lucru unei noi căi de a obţine un rezultat pe o bază serioasă. Dacă nu procedaţi aşa, veţi reveni la vechiul obicei.

Dacă veţi repeta noua alternativă energizantă iar şi iar cu o intensitate emoţională crescândă, veţi croi o nouă cale şi printr-o repetare suplimentară, însoţită de emoţia de rigoare, va deveni o autostradă către acest nou fel de obţinere a rezultatelor, transformându-se într-un comportament care presupună o obişnuinţă. Nu uitaţi că mintea dvs, nu discerne diferenţa dintre ceva ce vă imaginaţi foarte puternic şi ceva care vi s-a întâmplat cu adevărat. Acest reflex condiţionat asigură o călătorie automată pe noul traseu pe care, dacă observaţi „denivelări” care vă împiedicau de fiecare dată, acum treceţi cu viteză peste ele – de fapt acum vă este chiar *greu* să vă mai împiedicaţi de ele.

Forţa unui reflex condiţionat este mult mai mare decât vă imaginaţi. Citeam recent că marele jucător Larry Bird de la echipa Boston Celtics tocmai făcuse o reclamă la o băutură răcoritoare şi trebuia să rateze un coş. A fost nevoit să arunce de nouă ori mingea în coş înainte să reuşească să rateze. Atât de puternic era reflexul lui

---

10 Vedeţi şi Capitolul 17 din Puterea nemărginiţii, „Ancorarea personală în reuşită".

condiţionat de a marca, format în ani de zile. De câte ori punea mâna pe minge automat stereotipul pe care şi-l făcuse era să ţintească şi să arunce mingea în coş. Sunt convins că dacă aţi fi analizat acea parte a creierului lui Larry Bird unde se făceau conexiunile pentru această mişcare, aţi fi descoperit o reţea neurală extrem de complexă.

Trebuie să înţelegeţi că şi dvs. şi eu putem condiţiona orice comportament din firea noastră, dacă repetăm de destule ori şi cu intensitatea emoţională necesară.

Următorul pas este stabilirea unui program de întărire a noului comportament. Cum vă puteţi răsplăti pentru succesul dvs? Nu aşteptaţi un an de zile după ce v-aţi lăsat de fumat. De îndată ce aţi trecut de o zi, oferiţi-vă un premiu! Nu aşteptaţi să slăbiţi patru kilograme. Nu aşteptaţi nici măcar până slăbiţi o jumătate de kilogram. În *momentul* în care nu terminaţi tot ce aveţi în farfurie, îmbărbătaţi-vă singur felicitându-vă cu un bravo. Stabiliţi-vă o serie de scopuri pe termen scurt, puncte de reper pe parcurs, astfel încât atunci când ajungeţi în dreptul unuia dintre ele, să vă autorăsplătiţi *imediat*. Dacă aţi fost deprimat sau îngrijorat, de fiecare dată când faceţi în aşa fel încât să nu mai fiţi îngrijorat sau de câte ori zâmbiţi când cineva vă întreabă ce mai faceţi şi spuneţi „Minunat”, acordaţi-vă o răsplată, pentru că aţi început deja să faceţi schimbările necesare pentru a vă asigura reuşita pe termen lung.

Astfel sistemul dvs, nervos învaţă să asocieze ideea de mare plăcere schimbării. Cei care vor să slăbească *nu văd întotdeauna* rezultatele imediate – de obicei faptul că aţi slăbit doar câteva kilograme nu vă transformă în mod miraculos în Elle McPherson sau în Mel Gibson. Drept urmare este important să vă răsplătiţi de îndată ce treceţi la fapte concrete sau faceţi un progres emoţional pozitiv alegând de exemplu să alergaţi în jurul blocului în loc să alergaţi până la cel mai apropiat McDonal’s. Dacă nu veţi

proceda aşa, o să vă treziţi spunând: „Bine, am slăbit o jumătate de kilogram, dar tot sunt gras. O să-mi ia o veşnicie. Drumul e prea lung şi prea anevoios...” Şi veţi folosi o justificare pe termen scurt ca să vă ghiftuiţi iar.

Dacă veţi înţelege puterea reîntăririi unei idei, veţi grăbi procesul de transformare a noului stereotip într-un reflex condiţionat. Recent am avut plăcerea să citesc o carte excelentă pe care le-o recomand tuturor celor care doresc cu adevărat să studieze reflexele condiţionate. Ea se numeşte *Don’t Shoot the Dog*! {*Nu trageţi în câine*!) şi este scrisă de Karen Pryor. Această carte explică unele constatări simple în legătură cu modificarea comportamentului la animale care vine în paralel cu observaţiile pe care le-am făcut la rândul meu în ani de zile de modelare a comportamentului uman.

Fascinantă este enorma asemănare dintre animale şi oameni în privinţa forţei care îi îndeamnă să treacă la fapte. Cunoaşterea elementelor de bază ale reflexelor condiţionate ne ajută să preluăm controlul acestor forţe şi să ne creăm destinul după placul nostru. Putem trăi ca animalele fiind manevraţi de circumstanţe sau de cei din jur – sau putem învăţa din aceste legi folosindu-le pentru a exploata la maximum întregul nostru potenţial. Pryor discută în cartea ei despre felul în care a învăţat să folosească suferinţa pentru a dresa animalele vreme de ani de zile: bice şi un scăunel pentru lei, frâul pentru cai, lesa pentru câini. A început însă să aibă probleme atunci când a avut de-a face cu delfinii, pentru că atunci când a încercat să-i facă să sufere, ei pur şi simplu s-au îndepărtat! în felul acesta şi-a format o înţelegere mult mai clară a dinamicii reîntăririi pozitive a pregătirii de orice fel.

„Orice se poate obţine prin antrenament. Nimic nu este imposibil. Cei cu o morală dubioasă pot să se transforme într-unii cu o morală sănătoasă; pot fi distruse principiile rele şi recreate altele noi. Oamenii pot

MARKTOAIN

Cel mai important principiu organizatoric în privinţa oricărui tip de „condiţionare a reuşitei” este puterea de a reîntări. Şi dvs., şi eu trebuie să ştim asta pentru a fi consecvenţi în comportamentul şi emoţiile noastre, creând un stereotip care să se bazeze pe un reflex condiţionat. Toate stereotipurile sunt rezultatul unei reîntăriri; mai precis cheia creării unei consecvenţe în emoţiile şi comportamentele noastre o reprezintă reflexul condiţionat.

LEGEA REÎNTĂRIRII

4

Toate stereotipurile emoţionale sau comportamentale care sunt întărite permanent vor deveni reflexe condiţionate, automatisme. Orice nu reuşim să reîntărim, în final se va pierde.

Ne putem fixa comportamentul sau pe al altcuiva printr-o reîntărire pozitivă, adică de câte ori dăm dovadă de comportamentul dorit ne şi răsplătim. Răsplata poate consta în laude, un cadou, *o* nouă libertate etc. Sau putem folosi reîntărirea negativă. Ea poate fi o încruntare, un ţipăt ascuţit sau chiar o pedeapsă fizică. Este esenţial să înţelegem că reîntărirea nu este acelaşi lucru cu pedeapsa sau răsplata. Reîntărirea este o reacţie la un comportament *imediat* după ce acesta apare, în vreme ce pedeapsa şi răsplata pot apărea la multă vreme după aceea.

MOMENTUL POTRIVIT ESTE TOTUL

Este absolut esenţial să găsiţi momentul potrivit pentru un reflex condiţionat eficient. Dacă antrenorul strigă „Grozav!” atunci când echipa de baschet execută o pasă perfectă, are un impact mult mai mare decât dacă aşteaptă până mai târziu când se ajunge la vestiare. De ce? Pentru că întotdeauna dorim să asociem un sentiment de reîntărire gestului care se petrece în momentul respectiv.

Una dintre problemele sistemului nostru juridic este

că atunci când oamenii comit un delict, ei sunt pedepsiţi uneori abia după ani de zile. Din punct de vedere intelectual între timp s-ar putea ca ei să ştie care este motivul pedepsei, dar stereotipul de comportament care a generat problema este încă intact – el nu a fost întrerupt şi delincventul nu asociază suferinţa acestui stereotip.

Aceasta este singura cale reală de schimbare a comportamentelor şi emoţiilor noastre pe termen lung. Trebuie să ne formăm mintea în a face lucrurile eficiente nu la nivel intelectual, ci neurologic. Problema, desigur, este că majoritatea nu ne dăm seama că deja ne condiţionăm unii pe alţii şi ne formăm permanent reciproc obiceiurile. Adesea reuşim să condiţionăm negativ oamenii, în loc să-i condiţionăm pozitiv.

Un exemplu simplu în această privinţă i s-a întâmplat fostului iubit al fiicei mele, Jolie. Jolie era foarte ocupată cu şcoala, dansul şi o piesă în care juca. El ar fi vrut ca ea să-l sune zilnic, dar câteva zile n-a apucat şi apoi în sfârşit l-a sunat, el a făcut-o să sufere cumplit. Este clar că voia ca ea să-l sune mai des, deşi strategia lui de a-şi reîntări această dorinţă a fost să o bată la cap şi s-o mustre aspru atunci când l-a sunat.

V-aţi făcut vreodată vinovat de aşa ceva? Dacă vreţi ca iubitul, iubita, partenerul de viaţă sau altcineva important pentru dvs, să vă sune mai des, cât de eficient credeţi că poate fi să faceţi scandal de câte ori telefonează? Când în sfârşit vă sună îi întâmpinaţi cam aşa: „Ah, în sfârşit te-ai îndurat să pui mâna pe telefon. Mă mir şi mă răsmir! De ce trebuie întotdeauna eu să *sun*?”

Ceea ce faceţi de fapt este să vă determinaţi partenerul să *nu* vă mai sune. Practic îi oferiţi suferinţă exact în momentul în care face exact ce aţi fi vrut. Ce se va întâmpla ca urmare a acestei reacţii? Va asocia ideea de suferinţă ideii de a vă suna; va evita să vă mai sune pe viitor. În cazul lui Jolie acest stereotip era permanent şi a

durat luni de zile până ce Jolie a simţit că bătălia e pierdută. Dacă nu suna suferea, dacă suna suferea. După cum probabil că aţi ghicit deja, acest stereotip de întărire negativă a avut un efect nedorit asupra mai multor aspecte ale relaţiei lor şi în cele din urmă totul s-a sfârşit.

Dacă vreţi realmente să vă sune cineva, când vă sună trebuie să vă arătaţi entuziasmat. Dacă-i veţi spune cât de dor v-a fost, cât de mult îl iubiţi, cât de recunoscător sunteţi că puteţi vorbi cu el, credeţi că va fi mai curând înclinat să vă mai sune? Nu uitaţi să asociaţi plăcerea oricărui comportament care doriţi să se repete.

În timpul consultanţei pe care am oferit-o diverselor companii din SUA am observat că majoritatea încearcă să-şi motiveze angajaţii folosind reîntăriri negative ca strategie de bază, încercând să folosească frica de pedeapsă ca principal element motivator. Acest lucru funcţionează pe termen scurt, dar nu şi pe termen lung. Mai devreme sau mai târziu companiile au aceleaşi probleme ca şi în Europa de Est: oamenii trăiesc cu frică până ajung să se revolte.

Cea de-a doua strategie majoră pe care o folosesc companiile sunt stimulentele financiare. Sigur că aceasta este o idee excelentă şi de obicei este apreciată ca atare/dar are limitele sale de eficienţă. Există un punct în care orice stimulente financiare suplimentare nu vor aduce o mai bună calitate a muncii din partea angajaţilor. De fapt majoritatea companiilor constată că există o limită până la care pot merge în acest sens. Dacă cineva motivează permanent cu bani, oamenii se aşteaptă ca atunci când fac ceva cu adevărat de preţ să aibă răsplată economică imediată. Ei încep să muncească doar pentru răsplata financiară şi nu mai fac nimic dacă n-o obţin, astfel împiedicând compania să mai poată ţine pasul cu cererile economice ale angajaţilor, pentru că sumele o depăşesc.

Cea de-a treia şi cea mai puternică modalitate de a-i

motiva pe oameni este prin progresul personal. Ajutându-i pe angajaţi să se dezvolte şi să progreseze personal, ei devin mult mai interesaţi şi chiar pasionaţi de viaţă, de oameni şi de munca lor. Asta îi va determina să dorească să aibă un aport şi mai substanţial. Ei o fac din orgoliu personal, şi nu din cauza unei presiuni exterioare. Aceasta nu înseamnă că nu trebuie să existe şi un program de stimulare financiară, dar asiguraţi-vă că aveţi şi stimulentul cel mai puternic: cum să-i ajutaţi pe oameni să progreseze.

„Binele şi răul, răsplata şi pedeapsa sunt singurele lucruri ce motivează o fiinţă raţională: ele sunt pintenii şi frâiele prin care omenirea este pusă la treabă şi călăuzită într-o anumită direcţie

JOHN LOCKE

PROGRAM DE REÎNTĂRIRE PENTRU SCHIMBĂRI DE DURATĂ!

Când începeţi să stabiliţi un nou comportament şi un nou stereotip emoţional, este foarte important să vă reîntăriţi sau să reîntăriţi pe oricine altcineva pe care încercaţi să-l ajutaţi să stabilească noi stereotipuri. La început de fiecare dată când vă veţi comporta conform dorinţei iniţiale (de exemplu veţi lăsa mâncare în farfurie), trebuie să vă recunoaşteţi acest merit reîntărindu-l printr-o senzaţie de plăcere pe care s-o apreciaţi sincer şi de care să vă bucuraţi cu adevărat. Pe de altă parte, dacă vă reîntăriţi comportamentul de fiecare dată, în cele din urmă răsplata nu va mai fi eficientă sau apreciată; – Ceea ce a fost iniţial o surpriză unică şi plăcută va deveni ceva de la sine înţeles… *

Având în vedere că eu mi-am propus să-i ajut pe cei aflaţi la nevoiez de câte ori trec printr-un aeroport invariabil dau bani celor care-mi cer. Şi mai ales nu-l uit pe un anumit domn care şi-a exprimat cererea într-un anumit loc de la capătul terminalului de unde plecam eu. De câte

ori treceam pe acolo îi dădeam ceva bani. Într-o dimineaţă eram foarte grăbit şi n-aveam bani în buzunar. Cum am trecut eu în fugă pe lângă el i-am zâmbit şi i-am spus: „Bună. Îmi pare răuz dar n-am azi bani la mine” El s-a enervat pentru că nu i-am mai dat nimic, tot aşa cum altă dată era încântat că primea ceva de la mine.

Şi dvs. z şi eu trebuie să nu uităm că o surpriză plăcută este una dintre cele mai de dorit experienţe pe care le poate avea o fiinţă umană. E mult mai important decât ne-am putea da noi seama. Acesta şi este motivul pentru care, dacă vă doriţi ca un comportament să fie de lungă durată, este extrem de preţios să înţelegeţi şi să folosiţi ceea ce se numeşte un program variabil de reîntărire.

Să vă dau un exemplu simplu pornind de la dresarea delfinilor. La început, ca să dreseze un delfin să sară, dresorii aşteaptă ca delfinul să sară singur. Ei constată când animalul a făcut ceva aşa cum îşi doreau şi îl răsplătesc imediat cu un peşte. Procedând astfel de fiecare dată când delfinul sare din proprie iniţiativă, în final delfinul face o neuro-asociere cum că de câte ori sare primeşte un peşte. Această plăcere asociată comportamentului dorit de către dresor îi permite acestuia din urmă să-i creeze delfinului un reflex condiţionat, cel de a sări întruna.

În cele din urmă dresorul îi va da peşte doar când delfinul va sări tot mai sus. Ridicând permanent ştacheta, dresorul poate modela comportamentul delfinului. Iată care este cheia: dacă delfinul este răsplătit de fiecare dată, pentru el va deveni *un obicei* şi nu va mai oferi satisfacţii 100%. Deci pe viitor delfinul este răsplătit uneori după prima săritură, sau după a cincea, sau după a doua. Delfinul nu ştie exact după a câta săritură va fi răsplătit. Acest sentiment, de anticipare că *s-ar putea* să primească o răsplată este asociat cu nesiguranţa momentului în care va fi răsplătit, ceea ce produce o consecvenţă a delfinului

într-un efort complet. Niciodată răsplata nu este considerată ca venind de la sine.

Această forţă identică îi îndeamnă şi pe oameni să joace jocuri de noroc. De îndată ce ei au jucat şi au fost răsplătiţi – şi au conotat o plăcere intensă răsplăţii – entuziasmul şi gândul că ar putea câştiga iar îi îndeamnă să meargă mai departe. Atunci când nu mai sunt răsplătiţi de ceva vreme, adesea sunt şi mai motivaţi, spunându-şi că *de astă dată* vor fi răsplătiţi. Ce-l îndeamnă pe jucătorul înrăit este tocmai posibilitatea de a câştiga iar. Dacă cineva ar juca fără să fie răsplătit vreodată, s-ar lăsa foarte uşor. Din păcate însă faptul că a primit câteva răsplăţi chiar mărunte, că a câştigat câteva partide „recuperând" de fapt doar o parte din banii investiţi iniţial, îl face să anticipeze ideea că ar putea da din nou lovitura şi câştiga „lozul cel mare".

De aceea cei care întrerup pentru un timp un obicei prost (cum ar fi fumatul sau jocurile de noroc), eventual pentru câteva luni şi apoi se hotărăsc să „mai încerce o dată", practic reîntăresc exact stereotipul pe care au încercat să-l întrerupă. Astfel le va fi şi mai dificil să scape de obiceiul fumatului cu care rămân pe viaţă. Dacă mai fumaţi o ţigară, vă stimulaţi sistemul nervos care se aşteaptă ca în viitor să-l răsplătiţi iar, în mod similar. Practic neuro-asocierea este activată şi de fapt vă întăriţi chiar obiceiul de care încercaţi să scăpaţi.

Dacă vreţi să reîntăriţi comportamentul unei persoane pe termen lung, aţi putea utiliza ceea ce se numeşte un program fix de reîntărire. În cartea ei, Karen Pryor descrie felul în care este dresat un delfin să sară de zece ori. Pentru a te asigura că delfinul va sări de fiecare dată de câte zece ori, trebuie să-l răsplăteşti la a zecea săritură. Nu putem cere prea multe înainte de a reîntări un obicei, dar dacă delfinul este răsplătit *doar* la a zecea săritură, el învaţă curând că nu este nevoie să facă un efort prea mare la celelalte nouă sărituri şi calitatea lor

scade.

Aceeaşi reacţie o putem observa şi la oamenii care primesc leafa o dată la două săptămâni. Angajaţii ştiu că trebuie să îndeplinească anumite sarcini pentru care primesc compensaţii periodice. Problema este că mulţi oameni învaţă să facă doar un minimum necesar pentru a primi răsplata, pentru că nu există nicio surpriză. La locul de muncă sigur că plata e firesc să fie aşteptată la dată fixă. Dar dacă aceasta este singura răsplată, cei ce muncesc vor face doar ceea ce se aşteaptă de la ei, un minimum necesar pentru a fi plătiţi.

Dacă din când în când îi aşteaptă surprize – cum ar fi o recunoaştere oficială, o primă, o avansare sau alte lucruri similare – vor face un efort suplimentar în speranţa şi anticipând o posibilă răsplată sau recunoaştere. Nu uitaţi, aceste surprize nu trebuie să fie *previzibile*, pentru că atunci vor deveni ineficiente, fiind de la sine înţelese – comportamentul trebuie stimulat de speranţă. Variaţi răsplata şi veţi vedea rezultate mult mai mari în a produce schimbări în cazul dvs, sau al celorlalţi de care vă ocupaţi.

Există şi un al treilea instrument de reîntărire care poate fi şi el utilizat. El se mai numeşte şi lozul cel mare. Lozul cel mare vă ajută să reglaţi reîntărirea. Dacă de exemplu din când în când daţi unui delfin nu numai un peşte, ci *trei sau patru*, pentru comportamentul respectiv, delfinul anticipează chiar mai mult, ceea ce-l îndeamnă permanent la un efort suplimentar, ştiind că ar putea primi o răsplată enormă. Asta îl determină pe delfin să dea permanent mai mult.

Fiinţele umane reacţionează similar. Adesea în cadrul companiilor, când oamenii primesc o răsplată mult mai mare decât cea anticipată, ea reprezintă o motivaţie de a continua să dea mai mult şi pe viitor, anticipând că ar putea primi o răsplată şi mai mare. Acest principiu poate face minuni şi în cazul copiilor!

CREEAZĂ UN „DECLANŞATOR”.

Principiul lozului cel mare poate fi folosit şi în cazul cuiva care nu este motivat să obţină rezultate de vreun fel. Din nou, dacă dresorii de delfini au un animal care pare incapabil să se motiveze, îi dau uneori câte 12 peşti, chiar dacă n-a făcut nimic ca să-i merite. Plăcerea pe care o creează acest gest este uneori suficientă pentru a întrerupe vechiul stereotip al delfinului şi a-l aduce în acea stare de plăcere încât să fie chiar doritor de dresaj. Din nou oamenii reacţionează cam la fel. Dacă cineva care nu pare să fi făcut mare lucru este brusc răsplătit din milă sau din afecţiune, acest lucru îl poate stimula să ajungă pe noi trepte, noi tipuri de comportament şi performanţă.

Cel mai important lucru de reţinut în privinţa reflexului condiţionat însă este reîntărirea imediată a comportamentului dorit. De îndată ce constataţi că reacţionaţi plăcut la ceea ce vi se părea o frustrare reîntăriţi senzaţia. Faceţi-o iar şi creaţi chiar mai multă plăcere. Râdeţi puţin. Nu uitaţi, de fiecare dată când creaţi un sentiment puternic, fie pozitiv, fie negativ, creaţi o conexiune la nivelul sistemului nervos. Dacă veţi repeta iar şi iar acest stereotip vizualizând aceleaşi imagini care vă fac să vă simţiţi puternic sau vă fac să râdeţi, vă va fi mai uşor să fiţi puternic sau să râdeţi pe viitor. Înseamnă că stereotipul s-a stabilit deja solid.

În momentul în care dvs, sau oricine altcineva pe care doriţi să-l motivaţi face ceva bine, creaţi-i o răsplată imediată. Reîntăriţi permanent totul cu acest tip de răsplată pe care dvs, sau celălalt o doriţi cel mai mult. Oferiţi-vă răsplata emoţională dând drumul la muzica preferată sau zâmbind sau văzându-vă cu ochii minţii cum v-aţi atins scopurile. Reflexul condiţionat este esenţial. Astfel obţinem rezultate palpabile. Din nou nu uitaţi că orice stereotip de comportament emoţional reîntărit sau răsplătit permanent va deveni un reflex condiţionat. Orice stereotip pe care nu reuşim să-l reîntărim în final se va

pierde.

Acum că aţi trecut de primele cinci faze, să trecem la faza finală…

FAZA 6 DE STĂPÂNIRE A CNA

Testaţi-vă.

Să recapitulăm ce aţi reuşit deja: aţi determinat noul stereotip emoţional sau comportamentul pe care îl doriţi; aţi găsit pârghiile necesare schimbării; aţi întrerupt vechiul stereotip; aţi găsit o nouă alternativă; şi v-aţi condiţionat suficient pentru a obţine consecvenţa. Singura fază care v-a mai rămas este să testaţi, adică să vă asiguraţi că ceea ce aţi obţinut va funcţiona şi pe viitor.

Una dintre modalităţile de a face testarea care se învaţă în Programarea Neuro-Lingvistică, este „ritmul viitor”. Aceasta înseamnă că vă imaginaţi o situaţie care vi s-a părut frustrantă, de exemplu, şi observaţi dacă într-adevăr vă mai simţiţi la fel de frustrat sau dacă noul stereotip prin care vă simţiţi „fascinant” i-a luat locul. Dacă veţi continua să simţiţi nevoia să fumaţi ori de câte ori vă simţiţi copleşit, imaginaţi-vă într-o situaţie care vă copleşeşte şi observaţi dacă în loc să faceţi asta, simţiţi nevoia să citiţi sau să alergaţi sau să faceţi orice altă alternativă v-aţi ales. Imaginându-vă aceiaşi stimulenţi care declanşau vechea emoţie sau vechiul comportament şi observând cât de convins sunteţi că noua alternativă devine un automatism eficient, veţi şti că acest nou stereotip va funcţiona şi pe viitor.

În plus, trebuie să testaţi ecologia schimbării pe care aţi făcut-o. Cuvântul „ecologie” presupune studierea consecinţelor. Care va fi impactul schimbărilor pe care le-ai făcut asupra celor din jur? Vă vor susţine noua afacere sau relaţie sentimentală? Aveţi grijă ca acest nou stereotip să fie cel potrivit pornind de la stilul curent de viaţă, de la convingerile şi valorile personale.

În pagina următoare există o listă simplă pe care o

puteţi folosi pentru a verifica şi a vă asigura că noul stereotip de reuşită va dura şi că este cel potrivit.

Dacă încercarea dvs, de a crea acest stereotip n-a fost de durată, trebuie să reveniţi la Faza 1. Vă este clar ce doriţi şi de ce doriţi?

Recapitulaţi Faza 2; majoritatea oamenilor care au încercat fără succes să facă o schimbare de obicei nu au destule pârghii. S-ar putea să fie nevoie să promiteţi ceva în public pentru a vă motiva mai serios. Faceţi-o în faţa celor care *nu* vă vor lăsa să le scăpaţi printre degete! Dacă simţiţi că aveţi destule pârghii, verificaţi şi Faza 3: dacă ştiţi ce vreţi dar nu ştiţi cum, e foarte posibil să ajungeţi ca musca aceea care se izbeşte mereu de geamul închis. Aţi făcut mereu aceleaşi lucruri cu o tot mai mare intensitate, dar nu v-aţi schimbat stilul de abordare. Trebuie să întrerupeţi stereotipul actual.

Dacă veţi considera că toate aceste faze sunt depăşite cu bine, treceţi la Faza 4. Dacă eforturile dvs, tot n-au produs nicio schimbare, este clar că nu aţi inclus şi această fază. Găsiţi o nouă alternativă care să vă dea puterea să scăpaţi de suferinţă şi să cunoaşteri plăcerea care este la fel de puternică şi de *convenabilă* ca şi vechea dvs, abordare. Toate acestea înseamnă că aveţi ocazia să fiţi ceva mai creativ. Găsiţi-vă un model – cineva care a fost capabil să elimine acest obicei prost sau acest set de emoţii negative pe care vreţi să vi le schimbaţi.

Dacă aţi început să faceţi o schimbare, dar n-aţi ajuns până la capăt, categoric nu v-aţi reîntărit stereotipul cu destulă plăcere. Folosiţi Faza 5 a reflexului condiţionat. Utilizaţi atât programele variabile, cât şi fixe de reîntărire, pentru a vă asigura că noul stereotip ce vă dă forţă este şi de durată.

VERIFICAREA ECOLOGICĂ

1. Asigură-te că ideea de suferinţă este asociată vechiului stereotip.

Când vă gândiţi la vechiul obicei sau la vechile sentimente, vă mai imaginaţi sau mai simţiţi că suferiţi, în loc să aveţi o senzaţie de plăcere?

2. Asigură-te că ideea de plăcere este asociată noului stereotip.

Când vă gândiţi la noul obicei sau la noile sentimente, vă imaginaţi sau simţiţi plăcerea în loc să suferiţi?

3. Adaptează totul în funcţie de valori, convingeri şi reguli. Oare noul comportament sau sentiment corespunde valorilor, convingerilor şi regulilor dvs, de viaţă? (Vom discuta despre acestea în capitolele următoare).

4. Ai grijă ca avantajele vechiului stereotip să fie păstrate. Oare noul comportament sau sentiment vă va mai permite să vă bucuraţi de avantajele şi plăcerea pe care le aveaţi de la vechiul stereotip?

5. Ritmul viitor – imaginează-ţi că te comporţi pe viitor în noul mod.

Imaginaţi-vă ceea ce v-a determinat să vă însuşiţi vechiul obicei. Asiguraţi-vă că puteţi folosi noul stereotip în locul celui vechi.

Aceste şase faze ale CNA pot fi folosite pentru orice: probleme privind relaţiile personale, probleme în afaceri, blocajul într-un stereotip care presupune ţipatul la copii. Să zicem că vă faceţi prea multe griji în legătură cu lucrurile asupra cărora nu deţineţi niciun control. În ce măsură puteţi folosi aceste şase faze pentru a modifica un stereotip care vă demobilizează?

1. Întrebaţi-vă: „Ce aş vrea să fac în loc să mă îngrijorez?”

2. Fiţi sincer şi daţi-vă seama ce motiv de îngrijorare vă distruge practic viaţa. Împingeţi-l la un anumit prag. Vedeţi cât v-ar costa în final în viaţă astfel încât să nu mai fiţi dispus să plătiţi acest preţ. Imaginaţi-vă cum aţi putea scăpa de această povară şi v-aţi putea simţi cu adevărat

liber o dată pentru totdeauna.

„Ei, amice… Am terminat-o cu cerşitul”.

3. Întrerupeţi acest stereotip. De câte ori vă faceţi griji, întrerupeţi stereotipul printr-un gest scandalos. Băgaţi-vă degetul în nas sau în cureaua de la pantalonii şi ţipaţi: „Ce dimineaţă minunată!” şi faceţi-o din toată inima.

4. Creaţi-vă o alternativă eficientă. Ce aţi putea face în loc să vă îngrijoraţi? Scoateţi-vă jurnalul şi notaţi-vă un plan referitor la ce aţi putea face imediat. Eventual să alergaţi şi în timp ce alergaţi să vă gândiţi la noi soluţii.

5. Creaţi-vă un reflex condiţionat pentru noul stereotip; imaginaţi-vă cât mai viu şi recapitulaţi-vă acest nou stereotip cu o enormă intensitate emoţională, repetându-l până când acest nou gând, comportament sau emoţie devine un automatism. Reîntăriţi-l trecând prin prima fază: imaginaţi-vă cât mai des că aţi reuşit. Văzând rezultatele dinainte, veţi putea obţine plăcerea dorită. Din nou folosiţi repetiţia şi intensitatea emoţională pentru a obţine un reflex condiţionat al noului stereotip, până ce devine consecvent.

6. Testaţi-l şi vedeţi dacă funcţionează. Gândiţi-vă la

situaţia care vă îngrijora şi vedeţi dacă nu cumva vă mai îngrijoraţi în situaţia dată.

Puteţi folosi aceleaşi şase faze importante ale CNA pentru a negocia un contract.

1. Prima fază este să prezentaţi situaţia. Clarificaţi-vă ce doriţi şi ce v-a împiedicat să obţineţi. Ce vrea celălalt? Cu ce vă veţi alege amândoi? Cum veţi şti, că este un contract de succes?

2. Creaţi o pârghie: făcând persoana cealaltă să asocieze ideea de suferinţă cu nesemnarea contractului şi cea de plăcere cu obţinerea lui.

3. Întreruperi stereotipul în privinţa oricărei convingeri sau idei care ar putea să împiedice afacerea.

4. Creaţi o alternativă la care niciunul dintre voi nu s-a gândit înainte şi care vă va mulţumi pe amândoi, satisfăcându-vă cerinţele.

5. Reîntăriţi această alternativă reîntărind permanent plăcerea şi impactul pozitiv al alternativei.

6. Vedeţi dacă va fi eficient pentru ambele părţi, dacă este o situaţie din care toată lumea are de câştigat. Dacă da, negociaţi contractul până la finalizare şi o aplicare pozitivă.

Aceleaşi principii pot fi folosite pentru a-i determina pe copii să-şi facă ordine în cameră, pentru a vă îmbunătăţi relaţiile în căsnicie, pentru a da un nou avânt companiei la care lucraţi, pentru a vă bucura mai tare de slujba pe care o aveţi şi pentru a transforma ţara dvs. într-un loc mai bun unde să trăiţi de drag.

Apropo, uneori copiii noştri folosesc tot aceste şase faze sub o formă prescurtată în ceea ce ne priveşte. Nu uitaţi ce spuneam: dacă reuşiţi să aveţi pârghiile necesare şi să întrerupeţi suficient de puternic stereotipul cuiva, va apărea un nou stereotip ce se va transforma într-un reflex condiţionat. Un prieten de-al meu a încercat aproape totul pentru a se lăsa de fumat. În sfârşit a reuşit să întrerupă

stereotipul iniţial. Cum? Fetiţa lui de 6 ani a trecut pe lângă el când tocmai îşi aprindea ţigara. Ea ştia exact ce vrea, reprezenta o pârghie suficient de puternică şi a fost de ajuns, spre a-i întrerupe stereotipul, să-i spună printre lacrimi: „Tăticule, te rog nu te mai sinucide!”

„Iubito”, a zis el, „ce tot spui acolo? Ce s-a întâmplat?” Ea a repetat. El a zis: „Iubita mea, nu mă sinucid”. Ea însă a dat din cap arătând spre ţigară şi smiorcăindu-se, „Tăticule, te rog nu te mai sinucide! Vreau să fii alături de mine… *Când mă m-ă-r-i-t*…” Acest om a încercat de zeci de ori să se lase de fumat şi nimic n-a mers - până atunci. Din ziua aceea ţigările n-au mai avut ce căuta în acea casă şi n-a mai fumat niciodată. Cum ea reuşea să manevreze perfect coarda sensibilă a tatălui ei, fetiţa a avut un succes imediat. De atunci el a găsit multe alternative fumatului care i-au adus aceleaşi senzaţii plăcute.

Dacă nu respectaţi decât primele trei trepte ale CNA-ului, ele s-ar putea să creeze o schimbare enormă. Dar de îndată ce v-aţi decis ce vreţi, aţi găsit pârghiile necesare şi aţi întrerupt un stereotip, viaţa vă furnizează noi căi de abordare a lucrurilor. Şi dacă pârghia este suficient de puternică, veţi fi obligat să găsiţi un nou stereotip care să devină un reflex condiţionat şi puteţi conta în mare măsură şi pe cei din jur.

Acum sunteţi deja în posesia CNA-ului schimbării! Totul este să folosiţi acest sistem. Dar n-o veţi face atâta vreme cât nu ştiţi pentru ce. Trebuie să fiţi conştient ce anume vă doriţi cu adevărat; trebuie să descoperiţi…

7

Cum poţi obţine ceea ce doreşti cu adevărat

„Emoţiile pure te cuprind şi te înalţă; emoţia impură este cea care te înşfacă doar dintr-o parte a fiinţei tale şi te transformă în rău”.

RAINER MARIA RILKE

„Gimme my first attack”[11] („Daţi-mi prima porţie”). Aşa îşi cerea întotdeauna Elvis Presley acea primă doză, împlinind un fel de ritual zilnic bizar, conceput astfel încât Regele Hotelului Inimilor Franţe (Heartbreak Hotel) să reuşească să adoarmă după un spectacol extrem de solicitant. Secretarul lui deschidea un prim pliculeţ şi îi dădea „ca de obicei” mai multe barbiturice asortate, în culorile curcubeului (Amytal, Carbrital, Nembutal sau Seconal), Quaaludes, Valium şi Placidyl, urmate de 3 injecţii cu Demerol făcute chiar sub umăr.

Înainte să se culce, personalul de la bucătăria lui Elvis, care lucra non-stop, se apuca de treabă. Începea o adevărată întrecere pentru a se vedea cât de mult va reuşi să mănânce Regele înainte să adoarmă. De obicei el devora trei cheeseburgeri şi şase sau şapte Banana split (banană cu îngheţată şi frişcă) înainte să declare că s-a săturat. Adesea asistenţii săi trebuiau să scoată din alimentele rămase pe trahee ca să nu se înece în somn. Elvis dormea apoi cam patru ore nemişcat.

Era atât de ameţit încât trebuia dus pe braţe la baie şi începea să îl tragă pe asistentul său de bluză ca să-i facă semn că trebuie să-i mai administreze o doză. Elvis nu era în stare să ia singur drogurile, astfel încât ele îi erau vârâte pe gât şi apoi se turna uşor apă peste ele.

Rareori mai era în stare să ceară şi o a treia porţie. Dar de obicei cineva îi administra această doză şi-l lăsa să doarmă până a doua zi după-amiază, când Regele buhăit îşi punea trupul în mişcare luând o doză de Dexedrine şi trăgând pe nas cocaină înainte să urce iar pe scenă.

În ziua în care a murit, Elvis a fost lucid şi nu a luat „porţiile”, în afară de doza fatală. De ce oare un om adorat de admiratori de pe tot pământul care părea că are totul îşi bătea joc de corpul lui şi şi-a luat viaţa într-un mod atât

---

11 Albert Goldman, „Down at the End of Lonely Street" („La capătul Străzii Singurătăţii"), revista Life, iunie 1990.

de îngrozitor? David Stanley, fratele vitreg al lui Elvis, susţinea că Regele prefera să fie drogat şi amorţit decât să fie conştient şi nefericit[12]

Din păcate ne vin uşor în minte şi alte figuri celebre – profesionişti de frunte în domeniul artistic sau în lumea afacerilor – care s-au distrus direct sau indirect. E suficient să ne gândim la scriitori ca Ernest Hemingway şi Sylvia Plath, actori ca William Holden şi Freddie Prinze, cântăreţe ca Mama Cass Elliot şi Janis Joplin. Oare ce au toţi oamenii aceştia în comun? Mai întâi de toate nu mai simt printre noi şi ne-a părut rău tuturor pentru asta. În al doilea rând au primit un fel de garanţie pe care scria: „Cândva, cineva, cumva, ceva… şi apoi vei fi fericit”. Când însă au cunoscut reuşita, când au ajuns să le meargă bine şi au cunoscut pe viu împlinirea Visului American, au constatat că fericirea încă îi ocoleşte. Au continuat să caute mai departe încercând să suporte suferinţa din existenţa lor bând, fumând, mâncând exagerat, până când au găsit ceea ce şi-au făcut cu mâna lor. În schimb niciodată n-au ajuns până la izvorul fericirii.

Toţi aceşti oameni au demonstrat un lucru cu care este familiarizată multă lume: 1) N-au ştiut exact ce vor de la viaţă şi atunci au găsit o multitudine de soluţii de modificare a dispoziţiei, care le-au distras atenţia de la ceea ce era mai important. 2) Ei şi-au dezvoltat nu numai trasee neurale, ci chiar o *linie expres* către suferinţă. Iar obiceiurile lor i-au împins permanent pe aceste drumuri. Deşi au atins anumite trepte ale succesului la care visaseră cândva, fiind înconjuraţi de iubirea şi admiraţia a milioane de fani, punctul lor de reper a rămas suferinţa. Deveniseră capabili s-o genereze extrem de rapid şi de uşor, pentru că săpaseră şanţurile adânci care duceau exact acolo. 3) Nu ştiau cum să facă să se simtă bine. Trebuia mereu să aibă ca punct de reper pe cineva din afară pentru a fi în stare

12 Albert Goldman, op. cit.

să depăşească momentul prezent. 4) Nu au învăţat niciodată ce înseamnă să îţi direcţionezi în mod conştient puterea minţii. N-au priceput mecanismul. Au îngăduit suferinţei şi plăcerii din jur să deţină controlul asupra lor, în loc să deţină ei controlul asupra acestor două stări.

Şi acum să comparăm aceste cazuri cu o scrisoare pe care am primit-o recent de la o femeie care a utilizat sfaturile mele pentru o schimbare completă şi totală în privinţa existenţei sale.

„Dragă Tony, întreaga mea viaţă, încă din copilărie şi până la moartea celui de-al doilea soţ al meu, am fost permanent maltratată. Ca urmare a acestui mod de a fi tratată şi a traumelor grave, am ajuns să fac o boală psihică care se numeşte tulburare de disociere a identităţii, având 49 de personalităţi diferite. Niciuna dintre personalităţi nu ştia despre celelalte şi nici ce se întâmpla în viaţa celorlalte.

Singura bucurie pe care am avut-o în cei 49 de ani de viaţă ca fiinţă cu personalitate multiplă era o formă de comportament autodistructiv. Ştiu că pare ciudat, dar automutilarea uneori îţi dă un sentiment de uşurare. După una dintre numeroasele mele. Încercări de sinucidere, am fost trimisă la spital şi lăsată în grija unui doctor. Pentru a reuni personalităţile, trebuia să revin la trauma iniţială care a creat fiecare personalitate în parte. Trebuia nu numai să-mi amintesc această traumă, ci să o şi trăiesc şi să o simt. Fiecare alter-ego al meu avea funcţia sa şi o capacitate selectivă de a memora lucrurile, de obicei într-un singur ton emoţional. Am lucrat cu un adevărat expert în domeniul Personalităţii Multiple, el ajutându-mă să reunesc cele 49 de personalităţi într-una singură. Ceea ce m-a ajutat să depăşesc cu bine această încercare a fost faptul că simţeam că mulţi oameni sunt nefericiţi din cauza mea şi că existenţa mea a ajuns un haos (niciunul dintre alter-ego-urile mele nu, ştia ce face celălalt şi m-am trezit în tot felul de situaţii şi de locuri ciudate atunci când

treceam de la o personalitate la alta, evident nemaiamintindu-mi nimic). M-am gândit că dacă am deveni o singură personalitate am fi mai fericite – acesta era scopul meu absolut.

Aici greşeam fundamental. A fost cumplit! Am trăit un an de iad. Eram foarte nefericită şi duceam dorul fiecăreia dintre personalităţile mele. Mi-era dor de cei din jur şi i-aş fi vrut înapoi. Ceea ce ar fi fost foarte greu, drept care am mai avut trei încercări de sinucidere în acel an şi am fost din nou internată. În ultimul an, întâmplător am văzut emisiunea dvs, la televizor şi am comandat seria celor 30 de casete cu Puterea Personală. Le-am tot ascultat, extrăgând tot ceea ce aş fi putut folosi. Marea şansă a venit însă atunci când am început să ascult emisiunea dvs, lunară POWER TALK. Am aflat de la dvs, lucruri pe care eu, cu mai multe personalităţi, nu le-aş fi putut afla nici în mai multe vieţi. Pentru prima dată în 50 de ani am învăţat că fericirea vine din interior. Ca fiinţă actualmente cu o unică personalitate, încă îmi mai amintesc toate ororile pe care le-au suportat cele 49 de personalităţi. Când îmi revin amintirile sunt în stare să mă confrunt cu ele şi dacă devin insuportabile, îmi pot schimba focalizarea aşa cum am învăţat de la dvs., şi nu în mod disociat ca până atunci. Nu mai este nevoie să intru în transă amnezică sau să mă transform în altcineva.

Am învăţat tot mai multe despre mine şi învăţ să trăiesc ca o unică fiinţă. Ştiu că mai am încă un drum lung de străbătut şi multe de explorat. Acum am pus ordine în scopurile mele şi mi-am făcut planuri detaliate despre cum pot să le ating. Deocamdată am început să slăbesc şi intenţionez să ating greutatea dorită de Crăciun (acesta ar fi un cadou frumos pentru mine). De asemenea ştiu că aş vrea să am o relaţie sănătoasă fără a fi maltratată de un bărbat. Înainte să fiu internată în spital lucram cu normă întreagă pentru IBM şi aveam pâini afaceri ale mele. Actualmente am o nouă afacere şi mă bucur de numărul de

vânzări care a crescut, lucru ce l-am obţinut după externarea mea. Am început să-mi cunosc copiii şi nepoţii, dar ceea ce este şi mai important, am început să mă cunosc pe mine”.

Cu stimă,

Elizabeth Pietrzak

— Tipărită cu acordul persoanei. Actualmente această femeie foarte curajoasă nu numai că lucrează iar, dar face şi muncă voluntară pentru spital.

CE VREI DE FAPT

Întrebaţi-vă ce vreţi de fapt de la viaţă. O căsnicie fericită, respectul copiilor dvs? Vreţi bani mulţi, maşini de lux, rapide, o afacere înfloritoare, o vilă la munte? Vreţi să călătoriţi în lumea întreagă, să vizitaţi locuri exotice sau să vedeţi cu ochii dvs, locuri istorice importante? Vreţi să fiţi idolatrizat de milioane de oameni, pentru că sunteţi un cântăreţ de rock sau o celebritate care să aveţi steluţa dvs, pe Bulevardul Hollywood? Vreţi să lăsaţi o urmă pentru posteritate ca inventator a unei maşini a timpului? Vreţi să lucraţi ca Maica Tereza ca să salvaţi lumea? Să aveţi un rol activ în aducerea unor îmbunătăţiri majore mediului înconjurător?

Indiferent ce v-aţi dori mai tare pe lumea asta, ar fi bine să vă întrebaţi: „De *ce* vreau toate acestea?” Nu cumva vă doriţi maşini de lux pentru că, de exemplu, aşa percepeţi dvs, sentimentul de împlinire sau că astfel vă va spori prestigiul? De ce vreţi o viaţă minunată în familie? Pentru că aveţi impresia că aşa veţi cunoaşte sentimentul iubirii, al intimităţii, al unei legături serioase sau al căldurii sufleteşti? Vreţi să salvaţi lumea pentru că aşa simţiţi că veţi face ceva pentru ea şi că prezenţa dvs, va conta, trăind astfel un sentiment de satisfacţie? Pe scurt, nu cumva realitatea este ca ceea ce vă doriţi de fapt este doar să modificaţi felul în care simţiţi? De fapt totul se reduce la faptul că vă doriţi toate aceste lucruri sau

rezultate, pentru că le consideraţi un mijloc de a ajunge să trăiţi anumite sentimente, emoţii sau stări sufleteşti pe care vi le doriţi atât de mult.

Când vă sărută cineva, ce anume vă face să vă simţiţi bine în momentul respectiv? Oare ţesutul acela umed declanşează sentimentele? Sigur că nu. Pentru că altfel ar fi de ajuns să vă sărutaţi *câinele*! Toate emoţiile noastre nu sunt altceva decât mici furtuni biochimice la nivelul creierului – pe care le putem declanşa în orice moment. Dar mai întâi trebuie să învăţăm cum să deţinem controlul asupra lor în mod conştient, şi nu să trăim totul ca pe o simplă reacţie.

Majoritatea reacţiilor noastre emoţionale sunt reacţii dobândite la ceea ce ne înconjoară. În mod deliberat le-am copiat pe o parte dintre ele şi ne-am împiedicat de altele.

Simpla conştientizare a acestor fapte stă la baza înţelegerii forţei pe care o are starea spirituală. Fără îndoială tot ceea ce facem şi dvs., şi eu are ca scop să evităm suferinţa sau să simţim plăcerea, dar putem schimba ceea ce *credem* că va însemna suferinţă sau plăcere, redirecţionându-ne atenţia şi modificând starea noastră psiho-emoţională. Cum spuneam în Capitolul 3 din *Puterea nemărginită*:

O stare sufletească poate fi definită ca suma milioanelor de procese neurologice ce se petrec în interiorul nostru – ca suma totală a experienţelor noastre în orice moment. Majoritatea stărilor sufleteşti se petrec fără o direcţionare conştientă din partea noastră. Vedem ceva şi reacţionăm, declanşând starea respectivă. Poate fi o stare eficientă şi utilă sau una fără cap şi fără coadă care ne va limita, numai că nu putem face prea mare lucru pentru a o controla.

Vi s-a întâmplat vreodată să nu vă puteţi aminti numele unui prieten? Sau cum se scrie un cuvânt „greu”, cum ar fi „casă”? Cum să nu fiţi în stare de aşa ceva? Sigur

că ştiaţi răspunsul. Oare sunteţi prost? Nu, dar sunteţi într-o *stare* proastă. Diferenţa între prost şi strălucit nu se bazează pe capacitatea dvs., ci pe starea dvs, psihică sau/şi fizică la un moment dat. Puteţi să fiţi hărăzit cu hotărârea şi curajul Marvei Collins, cu graţia şi talentul lui Fred Astaire, cu rezistenţa şi forţa lui Noian Ryan, cu înţelegerea şi intelectul lui Albert Einstein – dar dacă în permanenţă sunteţi cuprins de stări negative, nu vă veţi putea niciodată onora promisiunea de excelenţă.

Totuşi, dacă veţi afla taina accesului la stările mult mai eficiente, puteţi practic să faceţi minuni. Starea în care vă aflaţi la un moment dat determină felul în care percepeţi realitatea şi totodată comportamentul şi deciziile pe care le luaţi. Cu alte cuvinte, comportamentul nu este rezultatul capacităţii dvs., ci al stării în care vă aflaţi în acest moment. Pentru a vă schimba această capacitate trebuie să vă schimbaţi starea. Trebuie să aveţi acces la multitudinea de resurse interioare, să fiţi într-o stare de aşteptare activă şi eficientă – şi să vedeţi cum se întâmplă tot felul de minunii Deci cum ne putem schimba starea emoţională? Imaginaţi-vă că stările funcţionează asemănător cu un televizor. Pentru a avea „o culoare vie, strălucitoare şi un sunet impecabil” este suficient să-l băgaţi în priză şi să-i daţi drumul. Punerea în funcţiune a fiziologiei dvs. e ca şi cum aţi da televizorului curentul electric necesar funcţionării. Fără aşa ceva nu veţi avea nici imagine, nici sunet, ci doar un ecran gol. În mod similar, dacă nu vă folosiţi în întregime corpul, cu alte cuvinte fiziologia, într-adevăr vă veţi trezi că nu mai ştiţi cum se scrie „casă”. Vi s-a întâmplat vreodată să vă treziţi şi să vă împiedicaţi, pentru că încă nu gândiţi limpede? Sau să nu funcţionaţi decât după ce v-aţi agitat suficient cât să vă puneţi sângele în mişcare? Odată ce aţi scăpat de faza „statică”, sunteţi deja pornit şi ideile încep să curgă. Dacă vă aflaţi într-o stare proastă, nu veţi reuşi să percepeţi nimic chiar dacă aveţi ideile corecte.

Sigur că odată ce v-aţi băgat în priză trebuie să daţi drumul şi la canalul potrivit pentru a obţine ce anume doriţi de fapt. Din punct de vedere psihic, trebuie să vă concentraţi asupra lucrurilor care vă dau putere. Indiferent pe ce vă concentraţi – pe ce vă reglaţi – veţi simţi mai intens. Deci dacă nu vă place ce faceţi, poate că este timpul să schimbaţi canalul.

Există o multitudine de senzaţii şi de modalităţi de a aborda practic orice în viaţă. Aveţi la dispoziţie permanent toate senzaţiile dorite. Nu trebuie decât să alegeţi canalul potrivit. Există două căi iniţiale şi apoi o modalitate de a vă schimba starea emoţională: modificând felul în care vă folosiţi corpul sau schimbând centrul atenţiei.

FIZIOLOGIA: FORŢA MIŞCĂRII

Una dintre observaţiile cele mai importante pe care le-am făcut în ultimii zece ani de viaţă a fost una simplă, şi anume: emoţia este creată de mişcare. Tot ceea ce simţim este rezultatul felului în care ne folosim corpul. Chiar şi schimbările cele mai mărunte de expresie facială sau gesturile ne vor modifica felul în care simţim în momentul respectiv şi, prin urmare, felul în care vom evalua existenţa noastră – felul în care gândim şi felul în care acţionăm.

Pentru o clipă haideţi să încercăm ceva de-a dreptul ridicol. Să zicem că sunteţi un dirijor destul de plictisit şi lipsit de umor care permanent daţi din braţe. Faceţi-o foarte u-ş-o-r. Nu vă înfierbântaţi prea tare: încercaţi să o faceţi ca pe o r-u-t-i-n-ă şi aveţi grijă ca faţa dvs. să reflecte o stare de plictiseală. Observaţi ce simţiţi. Acum bateţi din palme exploziv şi apoi ZVÂCNIŢI-LE spre exterior *cât se poate de rapid* cu un zâmbet larg şi prostesc pe faţă! Intensificaţi acest exerciţiu adăugând şi un sunet puternic, exploziv – mişcarea de aer prin piept, gât şi gură va modifica cel mai tare ce simţiţi. Această mişcare şi viteză pe care le-aţi creat atât în corpul dvs., cât şi în corzile

vocale vor modifica instantaneu ceea ce simţiţi. Fiecare emoţie în parte pe care aţi simţit-o vreodată are o anumită legătură cu fiziologia care se observă prin poziţie, respiraţie, stereotipuri de mişcare, expresii faciale. În cazul depresiei, acestea sunt foarte clare. În *Puterea nemărginita* am vorbit despre atributele fizice ale depresiei, pe ce vi se concentrează privirea, cum vă menţineţi pe linia de plutire ş.a.m.d. Odată ce aţi învăţat cum să folosiţi corpul în anumite stări emoţionale, puteţi reveni la acele stări sau le puteţi evita pur şi simplu modificându-vă fiziologia. Problema este că majoritatea dintre noi ne limităm doar la câteva stereotipuri obişnuite de fiziologie. Ni le asumăm automat, nedându-ne seama ce rol important joacă ele în a ne modela comportamentul de la un moment la altul. Fiecare avem cei 80 de muşchi diferiţi ai feţei şi dacă aceşti muşchi se obişnuiesc să exprime depresie, plictiseală sau frustrare, atunci acest stereotip muscular obositor pur şi simplu începe să dicteze starea noastră, asta ca să nu mai pomenim şi de condiţia fizică. Întotdeauna în cadrul seminarului întâlnire Cu Destinul™ i-am pus pe oameni să-şi noteze toate emoţiile pe care le simt într-o săptămână obişnuită şi din milioanele şi milioanele de posibilităţi, am constatat că în medie *aleg mai puţin de 12*. De ce? Pentru că majoritatea oamenilor au *stereotipuri fiziologice limitate* care conduc la *stereotipurile de expresie limitate*.

TIPURILE DE EMOŢII PE CARE LE POATE SIMŢI CINEVA ÎNTR-O SĂPTĂMÂNĂ

Stres
Frustrare
Mânie
Nesiguranţă
Singurătate
Plictiseală
Nefericire

Fericire
Uşurare
Iubire
Entuziasm
Bucurie

Acesta este un meniu foarte scurt al posibilităţilor de alegere emoţională atunci când staţi să vă gândiţi că aveţi la dispoziţie mii de alte stări tentante. Aveţi grijă să nu vă limitaţi la o listă atât de scurtă… Aş spune să profitaţi de întregul bufet – încercaţi lucruri noi şi menţineţi-vă un cer al gurii rafinat. Ce ziceţi de trăirea într-un mai mare entuziasm, fascinaţie, veselie, distracţie, intrigă, senzualitate, dorinţă, recunoştinţă, încântare, curiozitate, creativitate, capacitate, încredere, revoltă, îndrăzneală, consideraţie, amabilitate, blândeţe, umor… Şi de ce n-aţi face singur o listă lungă?

Puteţi trăi *oricare dintre aceste experienţe* modificând doar modul în care vă utilizaţi corpul! Vă puteţi simţi puternic, puteţi zâmbi, puteţi schimba orice într-o clipă. Este suficient să râdeţi. Cunoaşteţi vorba din străмoşi: „Cândva ai să vezi totul cu alţi ochi şi o să îţi vină să râzi.” Dacă este adevărat, de ce n-aţi începe de pe acum să priviţi înapoi şi să râdeţi? De ce să mai aşteptaţi? Treziţi-vă corpul; învăţaţi să îl aduceţi în stări plăcute permanent, indiferent ce s-ar fi întâmplat. Creaţi energie prin felul în care reconsideraţi ceva iar şi iar şi veţi schimba senzaţia pe care o atribuiţi acelei situaţii pe viitor.

Dacă vă veţi folosi corpul în mod repetat cu nesiguranţă, dacă permanent sunteţi cu umerii căzuţi, dacă vă mişcaţi ca şi cum aţi fi obosit, vă veţi *simţi* obosit. Cum ar putea fi altfel? Corpul dvs, determină emoţiile dvs. Starea emoţională în care vă aflaţi începe să vă afecteze organismul şi devine un fel de buclă nesfârşită. Uitaţi-vă cu atenţie cum staţi şi acum. Trageţi umerii pe spate şi veţi da mai multă energie corpului pe măsură ce veţi continua

nu doar să citiţi, ci şi să stăpâniţi aceste principii.

Care ar fi cele câteva lucruri pe care aţi putea să le faceţi imediat pentru a vă schimba starea şi ca urmare ce simţiţi şi ce faceţi? Trageţi aer adânc în piept pe nas şi expiraţi puternic pe gură. Lipiţi-vă un surâs larg pe faţă şi zâmbiţi-le larg copiilor dvs. Dacă chiar vreţi să vă schimbaţi viaţa, promiteţi-vă pentru următoarele şapte zile să petreceţi câte un minut de cinci ori pe zi zâmbind până la urechi în oglindă. O să vi se pară o tâmpenie totală, dar nu uitaţi, printr-un act fizic veţi activa de fapt permanent acea parte a creierului dvs., creând o reţea neurală spre plăcerea care va deveni obişnuinţă. Aşa că faceţi-o şi distraţi-vă.

Mai mult chiar, încercaţi să faceţi o serie de sărituri în loc de o alergare. Să săriţi este un mod foarte eficient să vă schimbaţi starea, pentru că presupune patru lucruri: 1) e un exerciţiu extraordinar; 2) veţi simţi mai puţin stres fizic decât în cazul joggingului; 3) nu veţi fi capabil să vă luaţi o mutră serioasă; şi 4) puteţi să-i antrenaţi şi pe toţi cei din jur, deci veţi schimba şi starea altora făcându-i să râdă.

Ce lucru minunat e râsul! Fiul meu Joshua are un prieten pe nume Matt. Lui Matt i se pare că este atât de firesc să râzi încât râsul lui este molipsitor şi oricine îl aude râde la rândul său. Dacă într-adevăr vreţi să vă îmbunătăţiţi viaţa, *învăţaţi să râdeţi*. Împreună cu cele cinci zâmbete pe zi, faceţi în aşa fel încât să vă vină să râdeţi din orice, de trei ori pe zi vreme de şapte zile.

Într-un sondaj recent executat de revista *Entertainment Weekly* s-a constatat că 82% dintre persoanele care merg la cinema vor să râdă, 7% să plângă şi 3% să ţipe. Asta ca să aveţi o idee despre felul cum preţuim râsul în raport cu multe altele. Şi dacă aţi citit cărţile lui Norman Cousins sau ale dr Deepak Chopra sau ale dr Bernie Siegel sau aţi studiat vreun pic

psihoneuroimunologia, atunci ştiţi ce poate face râsul în corp prin stimularea sistemul imunitar.

De ce n-am găsi persoane care să râdă şi pe care să le imităm? Distraţi-vă. Spuneţi-i aşa: „N-ai vrea să-mi faci o favoare? Ai un râs minunat. Lasă-mă pe mine să încerc să-l imit. Învaţă-mă”. Pun pariu că o să vă faceţi praf de admiraţie reciprocă! încercaţi să respiraţi ca el; să staţi în aceeaşi poziţie şi să-i copiaţi mişcările fizice; folosiţi aceleaşi expresii faciale; scoateţi aceleaşi sunete. O să vă simţiţi caraghios atunci când începeţi, dar după un timp o să vă obişnuiţi şi o să râdeţi nebuneşte amândoi, tocmai pentru că arătaţi atât de caraghios. Dar în acest proces veţi începe să puneţi bazele unei reţele neurale pentru a face din râs o obişnuinţă. Pe măsură ce veţi repeta jocul constant, veţi constata că este foarte simplu să râdeţi şi cu siguranţă o să vă distraţi.

„Ştim prea multe şi simţim prea puţine. Cel puţin simţim prea puţine dintre acele emoţii creatoare din care izvorăşte o viaţă mai bună”.

BERTRAND RUSSELL

Oricine poate continua să se simtă bine dacă *deja* se simte bine sau dacă este „în plin avânt”; nu vă trebuie prea mult ca să reuşiţi asta. Adevăratul secret însă în viaţă este să fiţi capabil să vă faceţi să vă simţiţi bine atunci când *nu* vă simţiţi bine. Sau când nici măcar nu *vreţi* să vă simţiţi bine. Nu uitaţi că puteţi face asta instantaneu, folosindu-vă corpul ca pe un instrument de modificare a unei stări. Atunci când aţi identificat fiziologia unei anumite stări, o puteţi folosi pentru a crea după pofta inimii starea dorită. Cu mulţi ani în urmă am lucrat cu John Denver, un om care m-a impresionat nu numai prin talentul său muzical, dar şi datorită personalităţii sale care corespunde perfect cu imaginea pe care şi-a făcut-o publicul despre el. Motivul pentru care a reuşit este cât se poate de clar. Este un om extraordinar de cald şi de atent.

Motivul pentru care am lucrat cu el a fost că el tocmai trecea printr-un blocaj de inspiraţie în a scrie. Noi am identificat momentul în care a scris cele mai reuşite melodii şi am constatat că inspiraţia i-a venit atunci când făcea efort fizic. De obicei o întreagă melodie îi venea în cap după ce schiase un minte întreg, zburase cu avionul sau cu biplanul ori mersese cu maşina sa sport la viteză foarte mare. Cel mai adesea factorul comun era viteza şi cantitatea de adrenalină care se răspândea în sânge, precum şi ce simţea când se concentra asupra frumuseţilor naturii, toate acestea făcând parte integrantă din strategia lui creatoare. În momentul respectiv trecea prin stări de frustrare în anumite zone ale existenţei sale, motiv pentru care nu se mai implicase în activităţi atât de intense în aer liber. Făcând doar această schimbare şi recuperându-şi fiziologia puternică, el a reuşit să-şi recapete siguranţa de sine şi să-şi pună în practică imediat creativitatea. Dvs. Şi cu mine avem capacitatea de a face schimbări de acest tip în orice moment. Schimbându-ne fiziologia, ne putem schimba nivelul de performanţă. Capacitatea nu ne-a părăsit şi ceea ce avem de făcut este să fim într-o stare prin care să accedem la ea.

Cheia succesului este deci crearea unor stereotipuri de mişcare care pot genera încredere, forţă, maleabilitate, o senzaţie de putere personală şi distracţie. Trebuie să înţelegeţi că stagnarea provine dintr-o lipsă de mişcare. Vă puteţi gândi la o persoană în vârstă, la cineva care „nu prea se mai mişcă”? îmbătrânirea nu e o chestie de vârstă; e lipsă de mişcare. Iar lipsa totală de mişcare este moartea.

Când îi vedeţi pe copii plimbându-se pe trotuar după ce a plouat, veţi observa că dacă e o baltă, ce credeţi că vor face? Vor sări în ea. Vor râde, se vor stropi şi se vor simţi bine. Ce face o persoană mai în vârstă? O ocoleşte? Nu numai că o ocoleşte – dar se va şi plânge tot timpul. Vreţi să trăiţi diferit. Vreţi să trăiţi cu un ritm alert cu un

zâmbet pe faţă. De ce n-aţi încerca să vă stabiliţi noi priorităţi: veselia, extraordinarul, distracţia? Fie ca sentimentul că vă simţiţi bine în pielea dvs, să devină orizontul dvs, de aşteptare. Nu trebuie să aveţi un motiv ca să vă simţiţi bine – trăiţi; vă puteţi simţi bine *fără niciun motiv*!

FOCALIZAREA: PUTEREA DE CONCENTRARE

Dacă aţi vrea, oare n-aţi putea să vă deprimaţi într-o singură clipă? Sigur că aţi putea. Doar concentrându-vă pe ceva oribil din trecut. Cu toţii am avut experienţe proaste în trecut, nu-i aşa? Dacă vă veţi concentra suficient asupra lor şi vi le veţi imagina exact, gândindu-vă atent, în curând veţi începe să şi simţiţi ceva. Aţi fost vreodată la un film infect? V-aţi mai duce să vedeţi filmul acela de o sută de ori? Sigur că nu. De ce? Pentru că *nu v-aţi simţit bine* privindu-l. Şi atunci de ce v-aţi mai aminti permanent de filmele proaste *din gând*? De ce să vă priviţi în rolurile cele mai antipatice, jucând cu protagonişti şi protagoniste care nu vă interesează? De ce să vă amintiţi iar şi iar dezastre financiare sau decizii greşite în carieră? Evident că aceste filme de categoria „B” nu se limitează doar la experienţa personală. Vă puteţi concentra chiar acum pe ceva care *doar gândiţi* că vă lipseşte şi deja nu vă mai simţiţi în largul dvs. Mai mult chiar, vă puteţi concentra pe ceva care încă nici nu s-a întâmplat *şi să trăiţi deja necazurile în avans!* Chiar dacă s-ar putea ca acum să râdeţi de toate astea, din păcate asta facem marea majoritate zi de zi.

Dacă aţi vrea să vă simţiţi în extaz chiar în momentul acesta, credeţi că aţi putea? Aţi putea la fel de uşor. Puteţi să vă concentraţi şi să vă amintiţi un moment în care aţi trăit un extaz absolut, total? Puteţi repera ceea ce a simţit corpul dvs? Vă puteţi aminti în detalii atât de precise încât să reuşiţi să trăiţi aceste sentimente din nou? Sigur că puteţi. Sau vă puteţi concentra pe lucrurile care vă extaziază chiar acum. Sau pe ceea ce vi se pare că este nemaipomenit în viaţă. Din nou vă puteţi concentra pe

lucruri care nu s-au întâmplat încă şi *să vă simţi bine în privinţa lor de pe acum*. Aceasta este puterea pe care v-o dau scopurile propuse şi ne vom concentra asupra lor în Capitolul 12.

INDIFERENT PE CE NE-AM CONCENTRA.

ACEL CEVA DEVINE IDEEA NOASTRĂ DE REALITATE

Adevărul este că puţine lucruri sunt absolute pe lumea asta. De obicei felul în care simţim ceva în raport cu anumite lucruri şi sensul unei anumite experienţe, toate depind de felul în care v-aţi concentrat. Elizabeth, femeia cu mai multe personalităţi, a trăit o suferinţă continuă. Şansa ei de scăpare era să-şi creeze o nouă personalitate pentru fiecare incident avut pentru a-l depăşi din punct de vedere emoţional. Acest lucru îi permitea să-şi modifice punctul asupra căruia se concentra, abordând problema prin ochii „altcuiva”. Ea însă continua să simtă durerea chiar şi după reunificarea personalităţilor. Doar când a învăţat să deţină controlul asupra stărilor sale printr-o schimbare conştientă a psihologiei sale şi prin felul în care se concentra, a fost capabilă să preia controlul asupra vieţii sale.

Lucrul asupra căruia vă concentraţi nu este realitatea pură, pentru că reprezintă un singur punct de vedere, o singură percepţie asupra a ceea ce sunt lucrurile de fapt. Gândiţi-vă la acest punct de focalizare – la puterea noastră de a ne concentra – ca fiind similar cu lentilele unui aparat de fotografiat. Lentilele unui aparat de fotografiat arată doar o imagine şi unghiul asupra căruia v-aţi concentrat. Din acest motiv pozele pe care le faceţi pot uşor să deformeze realitatea, prezentând doar o mică parte din imaginea de ansamblu.

Să zicem că aţi mers la o petrecere cu aparatul de fotografiat şi v-aţi aşezat într-un colţ, concentrându-vă asupra unui grup de persoane care se certau. Cum ar fi

reprezentată în imagini petrecerea? Ca ceva neplăcut, frustrant, unde nimeni nu s-a distrat bine şi toată lumea s-a certat. Este important să ne amintim că felul în care ne reprezentăm lucrurile în gând va determina şi felul în care simţim. Dar ce s-ar fi întâmplat dacă aparatul de fotografiat s-ar fi concentrat în celălalt capăt al încăperii unde oamenii râdeau, îşi spuneau bancuri şi se simţeau excelent? Ar fi arătat ca cea mai grozavă petrecere din lume în care toţi se înţelegeau perfect!

De aceea sunt mereu discuţii tumultuoase în privinţa biografiilor „neautorizate”: ele reprezintă percepţia unei singure persoane asupra vieţii altcuiva. Şi adesea acest punct de vedere este redat de persoane invidioase care se străduiesc din răsputeri să distrugă totul. Problema este că punctul de vedere al biografiei este limitat doar la „unghiul” autorului şi cu toţii ştim că un aparat de fotografiat deformează realitatea, că un prim-plan poate face lucrurile mai mari decât sunt cu adevărat. Atunci când este manevrat de către un expert, un aparat de fotografiat poate minimaliza sau estompa părţi importante ale realităţii. Pentru a-l parafraza pe Ralph Waldo Emerson, fiecare dintre noi vede în ceilalţi ceea ce are în propriul suflet.

ÎNŢELESUL ESTE ADESEA TOT O PROBLEMĂ DE CONCENTRARE

Dacă aţi fixat o întrunire de afaceri şi cineva nu ajunge la timp, ceea ce simţiţi depinde exclusiv de lucrurile asupra cărora vă concentraţi. Vă gândiţi că motivul pentru care el nu a venit este că nu-i pasă sau consideraţi că ar avea mari probleme în a ajunge la întrunire? Lucrul asupra căruia vă concentraţi va afecta categoric sentimentele pe care le veţi avea. Şi dacă v-aţi supărat, iar adevăratul motiv pentru care persoana a întârziat este că a încercat să obţină un câştig chiar pentru afacerea în curs şi că vine cu o propunere interesantă? Nu uitaţi, lucrul asupra căruia ne concentrăm va determina

felul în care vom simţi. N-ar trebui să ne pripim şi să tragem tot felul de concluzii greşite; ar trebui să alegem să ne concentrăm mai atent.

Concentrarea determină dacă percepeţi realitatea ca fiind bună sau rea, dacă vă simţiţi fericit sau trist. O comparaţie fantastică pentru această putere de concentrare ar fi cea a curselor de maşini – o adevărată pasiune a mea. Să conduci o maşină de curse de Formula 1 poate face ca pilotarea unui elicopter să pară o experienţă de-a dreptul relaxantă! într-o cursă de maşini nu poţi pierde din vedere rezultatul nici măcar pentru o clipă. Atenţia nu poate fi limitată la locul în care te afli; aşa cum nu nici nu poate să fie fixată undeva în trecut sau prea departe în viitor. Rămânând conştient de locul în care te afli, trebuie să *anticipezi* ce se va întâmpla în viitorul apropiat.

Aceasta este una dintre primele lecţii pe care le-am învăţat când am început să iau lecţii la şcoala de piloţi de curse. Instructorii m-au băgat mai întâi în ceea ce se numeşte un „skid car" – un automobil care are inclus un calculator, cu perne hidraulice, astfel putând fi ridicată de la sol oricare dintre roţi la un anumit semnal dat de instructor. Ideea fundamentală pe care am învăţat-o de la instructori în privinţa condusului este: Concentrează-te asupra locului în care vrei să ajungi şi *nu* asupra temerilor tale.

Dacă începi să pierzi controlul tendinţa este, desigur, să te uiţi la zidurile de pe margine. Dar dacă vei continua să te concentrezi asupra lor, exact în ele o să intri. Şoferii ştiu că ajungi acolo unde te uiţi; mergi în direcţia asupra căreia te concentrezi. Dacă reuşiţi să faceţi faţă temerilor, să aveţi încredere şi să vă concentraţi asupra locului în care vreţi să ajungeţi, prin ceea ce faceţi o veţi lua în această direcţie şi dacă este posibil să o schimbaţi, o veţi face – dar n-aveţi nicio şansă în cazul în care vă concentraţi asupra temerilor dvs. Invariabil oamenii spun:

„Ce mai contează dacă tot o să mă fac praf?” Răspunsul este că *şansele dvs*, *sporesc* atunci când vă concentraţi asupra lucrului pe care-l doriţi. Este întotdeauna în avantajul dvs, să vă concentraţi asupra soluţiei. Dacă vă petreceţi prea multă vreme uitându-vă la zidurile de pe margine, faptul că vă concentraţi doar asupra problemei care vă aşteaptă – accidentul – oricum nu vă va mai fi de mare ajutor.

Când mi-au explicat pentru prima dată instructorii treaba asta, am dat din cap şi m-am gândit: „Desigur! Ştiu prea bine toate astea. La urma urmelor doar asta predau şi eu!” Prima dată când am ieşit pe pistă am început să ţip şi dintr-odată, fără să-mi dau seama, instructorii au apăsat pe butonul de blocare a roţilor. Am pierdut controlul. Unde credeţi că mă uitam? Fireşte! Drept în zid. În ultimele secunde am fost îngrozit, pentru că mi-am dat seama că o să intru în el. Instructorul mi-a pus mâna pe cap şi mi l-a întors spre stânga, obligându-mă să mă uit înspre direcţia în care trebuia să merg. Am continuat să mergem, fără control şi ştiam că o să avem un accident. Dar am fost obligat să mă uit în altă direcţie, în cea în care voiam să merg. Uitându-mă într-acolo, n-am avut încotro decât să întorc volanul pe această direcţie. Ne-am salvat în ultimul moment. Vă daţi seama cât de uşurat m-am simţit! În privinţa acestor lucruri este util de ştiut: atunci când vă concentraţi în altă parte nu schimbaţi *imediat* şi direcţia. Oare nu este valabil acelaşi lucru şi în viaţă? Adesea se aşterne un timp între când vă redirecţionaţi punctul asupra căruia vă concentraţi şi momentul în care corpul sau experienţa de o viaţă vă ajung din urmă. Acesta este un motiv suplimentar pentru care trebuie să vă concentraţi asupra lucrului pe care-l doriţi şi încă repede, fără să mai aşteptaţi să vă gândiţi la tot felul de probleme.

Oare m-am învăţat minte? Nu. Avusesem o experienţă, dar tot nu am creat o neuro-asociere de idei suficient de puternică. A trebuit să-mi formez un reflex

condiţionat în funcţie de noul stereotip. Un lucru însă a fost dar. Când m-am mai îndreptat spre zid, instructorul a trebuit să-mi amintească cu glas tare că trebuie să privesc spre scopul meu. A treia oară însă am întors capul în mod deliberat şi conştient. Am avut încredere în sistem şi el a funcţionat. După ce am făcut-o de destule ori, acum, când scap roţile de sub control, vrrr! capul meu se uită încotro vreau să merg, roţile se învârtesc şi maşina odată cu ele. Oare asta garantează în vreun fel reuşita mea de a controla mereu lucrul asupra căruia mă concentrez? Nu. Mi-au crescut şansele? Cu 100%! Acelaşi lucru este valabil şi în viaţă. În capitolele următoare veţi afla câteva căi prin care faptul că trebuie să vă concentraţi asupra lucrurilor pozitive să devină un reflex condiţionat. Deocamdată trebuie să înţelegeţi că e nevoie să vă disciplinaţi gândirea. O minte scăpată de sub control vă poate face tot felul de figuri. Direcţionarea vă este cel mai bun prieten.

„Cereţi şi vi se va da; căutaţi şi veţi afla; bateţi şi vi se va deschide”.

MATEI 7, 7

Modalitatea cea mai eficientă de a deţine un control asupra lucrurilor pe care vă concentraţi este utilizarea unor întrebări. Atunci când puneţi o întrebare, creierul vă furnizează un răspuns; orice veţi căuta veţi găsi. Dacă vă întrebaţi: „De ce oare această persoană profită de pe urma mea? vă veţi concentra asupra felului în care se profită de pe urma dvs., fie că este adevărat sau nu. Dacă vă veţi întreba: „Cum aş putea să schimb asta?” veţi primi un răspuns care vă va da mai multă putere. Întrebările sunt o metodă extrem de eficientă de a vă schimba viaţa, astfel încât am rezervat capitolul următor exclusiv acestei probleme. Ele sunt căile cele mai eficiente şi mai simple de a vă modifica felul în care simţiţi practic sub toate aspectele, ajutându-vă la o schimbare a direcţiei în viaţă care să se facă într-o clipă. Întrebările furnizează soluţia deblocării unui potenţial nelimitat.

Una dintre cele mai reuşite ilustrări ale acestei idei este povestea unui tânăr care a crescut în Alabama. Acum vreo cincisprezece ani un dur din clasa a şaptea l-a luat la bătaie, i-a tras un pumn în nas şi l-a trântit la pământ. Când băiatul s-a trezit din leşin şi-a jurat să se răzbune şi să îl omoare pe dur. S-a dus acasă, a luat pistolul de calibrul 22 al mamei sale şi a pornit în căutarea ţintei propuse. În câteva clipe era pus în balanţă întregul său destin.

Odată ce durul apărea în bătaia armei, băiatul putea pur şi simplu să tragă şi colegul lui de şcoală avea să dispară pentru totdeauna. Dar în aceeaşi clipă el şi-a pus următoarea întrebare: Ce se va întâmpla cu mine dacă apăs pe trăgaci? Şi dintr-odată s-a concentrat asupra altei imagini: a uneia extrem de dureroase. În acea fracţiune de secundă viaţa băiatului ar fi putut s-o pornească pe două direcţii total diferite. El a vizualizat, trecându-l fiorii, cum ar fi să ajungă la închisoare. Şi-a imaginat cum nu va reuşi să doarmă toată noaptea de teamă să nu-l violeze ceilalţi deţinuţi. Această suferinţă potenţială a fost mult mai mare decât anticiparea răzbunării sale. Şi-a îndreptat arma în altă direcţie şi a tras într-un copac.

Băiatul era Bo Jackson şi după cum a descris această scenă în biografia sa, fără doar şi poate, în acel moment crucial al întregii sale existenţe, suferinţa asociată ideii de închisoare s-a dovedit a fi o forţă mai puternică decât satisfacţia pe care a crezut că o va simţi omorându-l pe celălalt băiat. O schimbare asupra lucrurilor pe care s-a concentrat, o decizie pornind de la suferinţă şi plăcere au stat la baza unei diferenţe clare între un puşti fără viitor şi unul dintre cei mai mari sportivi ai vremurilor noastre.

„Aşa cum arcaşul ştie să-şi îndrepte săgeţile la ţintă, tot aşa şi omul ştie să-şi rânduiască gândurile rătăcite”. BUDDHA

NU CONTEAZĂ DOAR PE CE TE CONCENTREZI.

CI ŞI CUM

Experienţa noastră asupra lumii se creează prin informaţii pe care le adunăm prin intermediul celor cinci simţuri. Şi totuşi fiecare dintre noi are tendinţa să îşi formeze un anumit de a se concentra sau un fel, cum se mai spune cel mai adesea. De exemplu, asupra unora cel mai mare impact îl au lucrurile pe care le văd; sistemul lor vizual are tendinţa să fie dominant. Pentru alţii sunetele declanşează experienţele de viaţă cele mai importante, în vreme ce există şi unii care se bazează pe sentimente.

În cazul fiecăruia dintre aceste moduri de a percepe realitatea, există elemente specifice de imagine, sunete sau alte senzaţii care pot fi modificate pentru a spori sau a reduce intensitatea unui anumit moment trăit. Aceste elemente de bază se mai numesc şi submodalităţi[13] De exemplu, vă puteţi forma o imagine în gând şi apoi lua un aspect al acestei imagini (o submodalitate) şi să-l schimbaţi astfel încât să vă modificaţi sentimentele în raport cu el. Puteţi face o imagine mai luminoasă modificând imediat intensitatea cu care retrăiţi experienţa. Aceasta se numeşte o modificare de submodalitate. Cel mai mare expert în submodalităţi este Richard Bandler, cofondator al Programării Neuro-Lingvistice. Aceşti experţi se bazează pe lucrarea fundamentală a lui Aristotel referitoare la cele cinci simţuri prin care sunt categorisite modelele de percepţie.

Vă puteţi creşte sau scădea simţitor intensitatea unui sentiment, indiferent în legătură cu ce, manevrând aceste submodalităţi. Ele afectează felul cum simţiţi în raport cu orice, indiferent că este vorba de o bucurie, o frustrare, o mirare sau o dezamăgire. Înţelegerea lor vă dă posibilitatea nu numai să modificaţi ceea ce simţiţi în legătură cu o anumită experienţă de viaţă, dar şi să

13 Pentru o discuţie mai detaliată referitoare la submodalităţi, vedeţi Puterea nemărginită, Capitolele 6 şi 8.

modificaţi ce înseamnă ea pentru dvs. şi deci *ce puteţi face pentru a o schimba*.

O imagine care mi s-a părut utilă ar fi reprezentarea submodalităţilor ca un cod de bare precum cel de pe alimentele de băcănie, acele liniuţe negre care au înlocuit etichetele de preţ în aproape toate supermarketurile de azi. Aceste coduri par nesemnificative, dar când sunt trecute prin scannerul casei de marcaj, ele „spun" calculatorului ce produs este, cât costă, în ce fel se modifică inventarul în urma vânzării sale ş.a.m.d. Submodalităţile funcţionează în mod similar. Când sunt trecute prin scannerul acestui calculator căruia îi spunem creier, ele îi transmit acestuia despre ce e vorba, ce anume trebuie să simtă şi ce are de făcut. Aveţi propriul dvs, cod de bare însoţit de o listă de întrebări ce trebuie puse pentru a determina pe care dintre ele le folosiţi.

De exemplu, dacă aveţi tendinţa să vă concentraţi asupra modalităţilor vizuale, cantitatea de bucurie pe care o puteţi obţine dintr-o anumită amintire este mai mult ca sigur o consecinţă directă a submodalităţilor de dimensiuni, culori, strălucire, distanţă şi mişcare la nivelul câmpului vizual pe care vi l-aţi stabilit. Dacă vă reprezentaţi totul mai degrabă cu submodalităţi auditive, atunci felul în care simţiţi depinde de volum, ritm, înălţime, tonalităţi şi alţi asemenea factori definitorii. De exemplu, pentru ca unii să se simtă motivaţi, ei trebuie să se regleze pe un anumit canal *mai întâi*. Dacă acel canal preferat este cel vizual, se vor concentra pe elementele vizuale ale situaţiei, ele dându-le o mai mare intensitate emoţională. Pentru alţii, importante sunt canalele auditive sau cele chinestezice. Iar pentru alţii cea mai bună strategie funcţionează ca un cifru. Mai întâi trebuie stabilit cifrul vizual, apoi cel auditiv şi în final cel chinestezic. Toate aceste cifruri trebuie să fie la locul lor şi în ordinea corectă pentru ca seiful să se deschidă.

De îndată ce veţi fi conştient de toate acestea, veţi

înţelege că oamenii folosesc permanent în limbajul de zi cu zi cuvinte prin care vă puteţi da seama de sistemul şi submodalităţile în raport cu care se reglează. Ascultaţi cu atenţie felul cum aceşti oameni îşi descriu experienţele şi luaţi-le pe toate ca atare (de exemplu, în ultimele două propoziţii am folosit termenii „reglat" şi „ascultat" – acestea fiind clar exemple auditive).

De câte ori n-aţi auzit pe cineva spunând: „Nu mă văd făcând una ca asta"? El vă spune care este problema: dacă *şi-ar* putea imagina cum să facă acel lucru, atunci s-ar afla în acea stare în care ar simţi că o poate face; S-ar putea ca cineva să vă fi spus: „Faci din ţânţar armăsar". Dacă într-adevăr sunteţi foarte supărat, s-ar putea să aibă şi dreptate. Pentru că în gând reluaţi imaginile şi le măriţi cu intenţia de a intensifica experienţa. Dacă cineva zice: „Simt o adevărată povară pe umerii mei", îl puteţi ajuta să se simtă mai puţin împovărat în situaţia respectivă şi astfel să treacă într-o stare mai bună. Dacă cineva vă zice: „Măi băieţi, pur şi simplu trebuie să ne armonizăm", trebuie să îl ajutaţi să stabilească un echilibru al situaţiei pentru a-şi schimba starea. Capacitatea noastră de a schimba felul în care simţim depinde de capacitatea noastră de a ne schimba submodalităţile. Trebuie să învăţăm să deţinem controlul asupra diverselor elemente prin care ne reprezentăm experienţele şi să le modificăm astfel încât să ne ajute în scopurile propuse. De exemplu, vi s-a întâmplat vreodată să spuneţi că trebuie să „luaţi distanţă" faţă de o problemă? V-aş propune să încercaţi ceva, dacă vreţi. Gândiţi-vă la ceva care reprezintă o problemă permanentă. Imaginaţi-vă situaţia şi apoi încercaţi să îndepărtaţi cât mai tare imaginea. Uitaţi-vă cât mai de departe la problemă, dintr-o nouă perspectivă. Ce se întâmplă cu intensitatea dvs, emoţională? în majoritatea cazurilor scade. Şi dacă imaginea se înceţoşează sau se micşorează? Luaţi din nou imaginea problemei, măriţi-o, luminaţi-o şi apropiaţi-o. Pentru majoritatea ea se va intensifica.

Împingeţi-o înapoi şi uitaţi-vă cum o topeşte soarele. O simplă schimbare la nivelul oricăruia dintre aceste elemente seamănă cu modificarea ingredientelor dintr-o reţetă. Sigur că ele vor schimba total experienţa finală la nivel fizic. Deşi am vorbit despre submodalităţi pe larg în *Puterea nemărginită*, vreau să recapitulez subiectul şi aici, pentru că doresc să mă asigur că faceţi această constatare. Este de o importanţă capitală să înţelegeţi cât mai bine ce încercăm de fapt în această carte.

Nu uitaţi, felul cum simţiţi în legătură cu diverse lucruri se modifică pe loc printr-un schimb de submodalităţi. De exemplu, gândiţi-vă la ceva care vi s-a întâmplat ieri. Imaginaţi-vă pentru o clipă acest lucru. Luaţi imaginea acestei amintirii şi duceţi-o în spatele dvs. Împingeţi-o cât mai tare până ce ajunge la *kilometri* distanţă, un punct mic şi şters undeva în întuneric. Vi se mai pare că s-a întâmplat ieri sau cândva, demult? Dacă este o amintire frumoasă, aduceţi-o înapoi. Dacă nu, lăsaţi-o acolo! Cine are nevoie să se concentreze pe o astfel de amintire? în schimb, aţi avut momente extraordinare în viaţa dvs.

EXPRESII OBIŞNUITE BAZATE PE:

Submodalităţi vizuale – Asta chiar mi-a luminat ziua.

Aşa văd lucrurile dintr-o perspectivă mai bună. Aceasta este prioritatea numărul unu.

Tipul ăsta are un trecut „glorios”.

Să privim lucrurile în ansamblu.

Povestea asta îmi sare în ochi.

Submodalităţi auditive – Are o apariţie parazitară.

Este o problemă strigătoare la cer.

Vă aud cât se poate de bine.

Totul se reduce la ţipete.

Tipul ăsta e categoric un sonat.

Sună grozav.

Submodalităţi chinestezice – Tipul ăsta este tare slinos.

Totul este prea tensionat/s-a detensionat.

Mă apasă ideea.

Eu port toată povara.

Seara asta e cu adevărat fierbinte.

M-am băgat total în acest proiect.

Gândiţi-vă chiar acum la ceva care vi s-a întâmplat demult. Reamintiţi-vă totul în imagini, aduceţi imaginea în faţă; chiar în faţa ochilor. Măriţi-o, luminaţi-o şi coloraţi-o. Faceţi-o tridimensională. Încercaţi să intraţi în pielea dvs, aşa cum s-au întâmplat lucrurile atunci şi să retrăiţi experienţa de parcă ar fi atunci. Vi se mai pare că s-a întâmplat atât de demult sau e ceva de care vă bucuraţi şi acum? Vedeţi, chiar şi o experienţă din trecut poate fi modificată prin schimbarea submodalităţilor.

CREEAZĂ PROPRIUL PLAN DETALIAT

Este amuzant să vă descoperiţi submodalităţile. S-ar putea să vă doriţi să faceţi asta singur, deşi e şi mai nostim cu altcineva. Vă va ajuta să fiţi mai exact şi dacă şi celelalte persoane citesc această carte, veţi avea despre ce să vorbiţi, găsindu-vă astfel şi un partener în promisiunea pe care o faceţi de a vă controla pe deplin. Deci foarte rapid, chiar acum gândiţi-vă la un moment din viaţă când aţi avut o experienţă extrem de plăcută şi faceţi după cum urmează: evaluaţi-vă bucuria pe o scară de la o la 100 în care o înseamnă că n-aţi avut nicio plăcere, iar 100 este plăcerea maximă pe care o puteaţi avea de la experienţa respectivă. Să zicem că aţi ajuns la o intensitate de 80 pe această scară. Duceţi-vă acum la Lista Posibilelor Submodalităţi (pagina 205) şi să descoperim împreună care sunt elementele ce vă creează o mai mare bucurie decât altele, determinând apariţia unor sentimente de plăcere şi nu de suferinţă.

Începeţi prin a evalua fiecare dintre întrebările

conţinute în această listă în raport cu acea experienţă. De exemplu, pe măsură ce vă amintiţi de această experienţă şi vă concentraţi asupra submodalităţilor vizuale, întrebaţi-vă: „Oare este un film sau un stop-cadru?” Dacă este un film, observaţi ce se întâmplă. Vă face plăcere? Dacă nu, modificaţi-l, transformaţi-l într-un stop-cadru şi vedeţi ce se întâmplă. Scade nivelul de bucurie? Scade semnificativ? Cu ce procentaj? Când l-aţi făcut stop-cadru a scăzut de la 80 la 50, de exemplu? Notaţi impactul pe care l-a avut această schimbare astfel încât să puteţi utiliza această constatare pe viitor.

Apoi reveniţi la imagine sub forma iniţială; adică faceţi din nou un film din aceeaşi experienţă astfel încât să simţiţi că aţi revenit la 80. Apoi treceţi la următoarea întrebare de pe listă. Imaginea este color sau alb-negru? Dacă este în alb-negru, observaţi cu atenţie ce anume simţiţi. Din nou faceţi contrariul. Coloraţi-o şi vedeţi ce se întâmplă. Sporeşte intensitatea emoţională la mai mult de 80? Notaţi impactul pe care îl are din punct de vedere emoţional asupra dvs. Dacă se ajunge la 95 acesta este un lucru preţios care trebuie reţinut pe viitor. De exemplu, atunci când vă gândiţi la ceva ce de obicei vreţi să evitaţi, dacă reuşiţi să coloraţi imaginea, veţi constata că intensitatea emoţională pozitivă creşte imediat. Acum readuceţi imaginea la alb-negru şi din nou observaţi ce se întâmplă cu intensitatea emoţională şi care este diferenţa pe care o reprezintă aceasta. Nu uitaţi ca de fiecare dată să terminaţi prin a reveni la faza iniţială înainte de a trece la următoarea întrebare. Coloraţi-o din nou; faceţi-o mai *luminoasă* decât era înainte, până ce practic capătă o culoare ţipătoare.

De fapt strălucirea este o submodalitate importantă pentru majoritatea oamenilor. O lumină puternică le intensifică emoţia. Dacă vă gândiţi la o experienţă plăcută chiar acum şi faceţi imaginea tot mai luminoasă, probabil că vă simţi mai bine, nu-i aşa? (Evident există şi excepţii,

atunci când savuraţi amintirea unui moment romantic şi dintr-odată intensitatea luminii devine maximă, sigur că nu este soluţia cea mai potrivită.) Cum ar fi dacă imaginea ar păli, s-ar face întuneric şi chiar ar deveni uşor tulbure? Majoritatea oamenilor percep o asemenea imagine ca deprimantă. Atunci luminaţi-o la loc; faceţi-o strălucitoarei

LISTA POSIBILELOR SUBMODALITĂŢI

Vizuale

1. Mişcare/stop-cadru	Este în mişcare sau stop-cadru?
2. Color/alb-negru	Este color sau alb-negru?
3. Dreapta/stânga/mijloc	Imaginea este în dreapta, în stânga sau în mijloc?
4. Sus/Ia mijloc/jos	Imaginea este sus, în mijloc sau jos?
5. Luminoasă/slab luminată/ întuneric	Imaginea este luminoasă, slab luminată sau în întuneric?
6. În mărime naturală/ mai mare/mai mică	Imaginea este în mărime naturală. mai mare sau mai mică?
7. Apropierea	Cât de aproape este imaginea faţă de dvs?
8. Mare/medie/mică	Viteza imaginii este mare, medie, mică?
9.	Există un anumit

Focalizare	element pe care se concentrează permanent?
10. În imagine	Sunteţi în imagine sau priviţi totul de la distanţă?
11. Prim-plan/panoramare	Imaginea este un prim-plan sau o panoramare?
12.3D/2D	Imaginea este în trei dimensiuni sau în două dimensiuni?
13. O anumită culoare	Există o anumită culoare care are un impact mai puternic?
14. Punct de vedere	O priviţi de jos, de sus, din laterală etc.?
15. Element declanşator	Există vreun element special care declanşează anumite sentimente puternice?
1. Sine/ceilalţi	Vă spuneţi ceva dvs. înşivă sau auziţi ceva de la alţii?
2. Conţinut	Ce anume spuneţi sau auziţi?
3. Cum este spus	Cum spuneţi sau auziţi?
4. Volum	Cât de tare este?
5. Tonalitate	Care este tonalitatea?
6. Ritm	Cât de rapid este?

7. Localizare	De unde vine sunetul?
8. Armonie/cacofonie	Sunetul este armonios sau este o cacofonie?
9. Regulat/neregulat	Sunetul este regulat sau neregulat?
10. Inflexiune	Vocea are o anumită inflexiune?
11. Anumite cuvinte	Sunt subliniate anumite cuvinte?
12. Durata	Cât durează sunetul?
13. Unicitatea	Ce anume este unic în sunetul respectiv?
14. Element declanşator	Există vreun element special care declanşează anumite sentimente puternice?

Chinestezice

1. Schimbare de temperatură	Există o schimbare de temperatură? E mai cald sau mai rece?
2. Schimbare de textură	Se schimbă în devreun fel textura? Este mai aspră sau mai catifelată?
3.	Este ceva rigid

Rigid/maleabil	sau maleabil?
4. Vibraţii	Există vibraţii?
5. Presiune	Există o creştere sau o descreştere a presiunii?
6. Localizarea presiunii	Unde este localizată presiunea?
7. Tensiune/relaxare	A fost o creştere a tensiunii sau o relaxare?
8. Mişcare/direcţie/viteză	A fost o mişcare? Dacă da, care a fost direcţia şi viteza?
9. Respiraţie	Ce fel de respiraţie? Când a început/s-a terminat?
10. Greutate	Este ceva greu sau uşor?
11. Stabil/intermitent	Sentimentele sunt, stabile sau intermitente?
12. Schimbare	Îşi schimbă dimensiunea sau forma?
dimensiune/formă	
13. Direcţie	Sentimentele pătrund în corp sau ies din corp?
14. Element declanşator	Există vreun element special care declanşează anumite

sentimente
puternice?

Continuaţi să parcurgeţi lista observând care dintre modificările datorate submodalităţilor vizuale vă influenţează cel mai tare intensitatea emoţională. Apoi concentraţi-vă asupra submodalităţilor auditive. Pe măsură ce recreaţi mental experienţa, cum vi se pare? în ce măsură este influenţat nivelul de plăcere în funcţie de creşterea volumului? în ce măsură creşterea ritmului afectează sentimentul de bucurie? Cu cât? Notaţi şi modificaţi mai multe elemente, cât mai multe. Dacă ceea ce vă imaginaţi reprezintă vocea cuiva, încercaţi să experimentaţi şi alte inflexiuni şi accente şi observaţi în ce măsură este influenţat nivelul de bucurie al experienţei. Dacă modificaţi calitatea sunetului de la unul plăcut şi mătăsos la unul grav şi aspru, ce se întâmplă? Nu uitaţi, reveniţi la sunetele din forma iniţială astfel încât toate aceste calităţi să continue să creeze sentimentul plăcerii.

În final concentraţi-vă asupra submodalităţilor chinestezice. Pe măsură ce vă amintiţi această experienţă plăcută, cum se modifică diversele elemente chinestezice şi dacă intensifică sau descresc plăcerea? Creşterea temperaturii vă face să vă simţiţi mai bine sau vă face să vă urcaţi pe pereţi? Concentraţi-vă asupra respiraţiei. Cum respiraţi? Dacă modificaţi respiraţia de la una rapidă şi superficială la una mai prelungă şi mai profundă, în ce fel este afectată calitatea experienţei dvs? Observaţi în ce constă diferenţa şi notaţi. Cum rămâne cu textura imaginii? Jucaţi-vă cu ea. Modificaţi-o de la estompată şi tulbure, la slabă şi distorsionată ori la una insipidă şi lipicioasă.

Pe măsură ce treceţi prin toate aceste schimbări, ce simte corpul dvs? Notaţi. După ce experimentaţi întreaga

listă de submodalităţi reveniţi şi modificaţi până când reapare imaginea cea mai plăcută; faceţi-o să pară suficient de reală cât să o puteţi strânge în braţe şi să stoarceri savoarea din ea! Pe măsură ce treceţi prin toate aceste faze veţi constata rapid că o parte dintre submodalităţi sunt mai puternice pentru dvs, decât pentru ceilalţi. Cu toţii suntem diferite şi avem modalităţile noastre preferate de a ne reprezenta propriile experienţe. De fapt aţi creat un fel de plan amănunţit care stabileşte o hartă a conexiunilor din creier. Păstraţi-l şi folosiţi-l; la un moment dat vă va fi foarte util – poate chiar azi! Aflând care sunt modalităţile declanşatoare în cazul dvs, veţi şti cum să sporiţi emoţiile pozitive şi cum să reduceţi emoţiile negative.

De exemplu, dacă ştiţi că mărind o imagine, făcând-o mai strălucitoare şi apropiind-o, vă veţi intensifica enorm emoţia, vă puteţi motiva să faceţi un anumit lucru tocmai schimbând imaginea pentru a corespunde acestor criterii. Pe de altă parte veţi şti să *nu* vă supradimensionaţi problemele, să nu le luminaţi şi nici să nu le apropiaţi, pentru că veţi intensifica emoţiile negative! Veţi şti să vă scuturaţi imediat de această stare limitativă trecând într-una energizantă care vă dă forţă. Veţi putea fi mai bine înzestrat pentru a vă continua calea spre descoperirea puterii personale.

Cunoaşterea rolului pe care îl joacă submodalităţile în experienţa dvs, reală are o importanţă capitală în rezolvarea problemelor ce apar. De exemplu, dacă vă simţi dezorientat sau în plină formă este o chestiune de submodalităţi. Dacă vă gândiţi la o perioadă în care eraţi dezorientat, amintiţi-vă dacă vă reprezentaţi experienţa respectivă ca pe o fotografie sau ca pe un film. Apoi comparaţi-o cu momentul în care aţi simţit că aţi înţeles ceva. Adesea, când oamenii sunt dezorientaţi, acest lucru se petrece pentru că le trec prin cap tot felul de imagini aglomerate şi mult prea de aproape, într-un haos total,

pentru că cineva a vorbit prea repede sau prea tare. Pentru alţii confuziile apar dacă lucrurile le sunt spuse într-un ritm prea lent. Aceste persoane trebuie să vadă imaginile sub formă de film pentru a determina corelarea dintre ele. Totodată pentru ei procesul este unul disociativ. Acum vă daţi seama cum vă pot ajuta submodalităţile să-i învăţaţi şi pe alţii să fie mai eficienţi?

Problema este că majoritatea, pornind de la stereotipurile limitative, le mărim, le dăm strălucire, le apropiem, le dăm sunet sau le îngreunăm – în funcţie de submodalităţile la care reacţionăm cel mai puternic – şi apoi ne întrebăm de ce ne simţim copleşiţi? Dacă aţi reuşit vreodată să ieşiţi din această stare probabil că dvs, sau altcineva a luat imaginea, a schimbat-o şi v-a redirecţionat atenţia. În final aţi spus: „Ei, nu e mare lucru”. Sau a prelucrat un anumit aspect şi astfel n-a mai părut un proiect de neatins. Aceste strategii simple apar în *Puterea nemărginită*. În acest capitol sper să vă deschid apetitul şi să vă fac să le conştientizaţi.

SCHIMBĂ-ŢI STAREA ŞI ÎŢI VEI SCHIMBA VIAŢA

Acum vă puteţi schimba starea în foarte multe feluri, toate la fel de simple. Vă puteţi schimba imediat starea fiziologică prin modificarea respiraţiei. Vă puteţi modifica atenţia hotărând pe ce să vă concentraţi sau ordinea lucrurilor asupra cărora să vă concentraţi sau metoda. Vă puteţi schimba submodalităţile. Dacă v-aţi concentrat permanent doar pe ce poate fi mai rău, asta nu e o scuză să continuaţi pe această linie. Începeţi să vă concentraţi pe ce e mai bun!

Soluţia în viaţă este să aveţi cât mai multe căi de direcţionare a existenţei, astfel încât totul să devină o adevărată artă. Problema celor mai mulţi este că au doar câteva căi de schimbare a stării în care se află: mâncatul exagerat, băutul exagerat, dormitul exagerat, cumpăratul exagerat, fumatul, drogurile – niciunul nedându-ne mai

multă energie şi toate având consecinţe dezastruoase şi tragice. Cea mai mare problemă este că multe dintre aceste consecinţe sunt cumulative, deci nu ne dăm seama de pericol decât atunci când este prea târziu. Aşa s-a întâmplat cu Elvis Presley şi din păcate este ceea ce se întâmplă zilnic cu mulţi alţii. Imaginaţi-vă o amărâtă de broască pusă la fiert într-un ibric unde va muri încetul cu încetul. Dacă ar fi fost aruncată într-o cratiţă cu apă fiartă, şocul temperaturii înalte ar fi făcut-o să sară de acolo imediat – în schimb, cum temperatura se modifică treptat, ea nu observă că este în pericol şi până la urmă este prea târziu.

Drumul spre Cascada Niagara începe în momentul în care nu reuşiţi să mai controlaţi starea în care vă aflaţi pentru că, dacă nu vă controlaţi starea, nu veţi reuşi să vă controlaţi nici comportamentul. Există lucruri pe care trebuie să le obţineţi, dar nu reuşiţi să vă motivaţi. Trebuie să înţelegeţi că asta înseamnă că nu vă aflaţi. În starea potrivită. Aceasta nu este o scuză. Este un semnal de alarmă. Înseamnă că *trebuie să faceţi orice pentru a vă schimba starea actuală* indiferent că este vorba de o schimbare fiziologică sau de concentrare. La un moment dat m-am adus într-o stare în care m-am *forţat* să-mi scriu cartea; nu-i de mirare că mi se părea imposibili Apoi însă a trebuit să găsesc o cale să-mi schimb starea în care eram; altfel n-aţi mai citi acum aceste rânduri. A trebuit să fiu într-o stare creatoare, de entuziasm. Dacă vreţi să vă apucaţi de un regim, n-o să meargă dacă vă aflaţi într-o stare de teamă, de îngrijorare sau de frustrare. Trebuie să vă aflaţi într-o stare de maximă *hotărâre* pentru a reuşi. Sau dacă vreţi să vă descurcaţi mai bine la slujbă trebuie să înţelegeţi că şi inteligenţa este un factor determinat de starea în care vă aflaţi. Cei care se presupune că au o capacitate limitată vor constata că au un talent extraordinar, totul este să intre în altă stare. Am demonstrat acest lucru de multe ori în cazul persoanelor

dislexice. Dislexia este o funcţie a facultăţilor noastre vizuale, dar şi una a stărilor psihice şi emoţionale. Persoanele dislexice nu răstoarnă literele şi cuvintele de fiecare dată când citesc. S-ar putea s-o facă în majoritatea cazurilor, dar nu tot timpul. Diferenţa între momentele când sunt în stare să citească bine şi când citesc invers provine din această stare. Dacă reuşiţi să le schimbaţi starea, ei imediat îşi modifică performanţa de câte pot da dovadă. Orice dislexic sau cineva care are alte probleme ce izvorăsc din starea psihică poate folosi aceste strategii pentru a-şi reveni.

Cum mişcarea poate schimba instantaneu ceea ce simţim, logic este să creăm mai multe căi de a modifica starea noastră într-o clipă şi dintr-o unică mişcare. Unul dintre lucrurile care mi-au modificat cel mai puternic viaţa a fost ceva ce am învăţat cu ani în urmă. În Canada am cunoscut un tip care spărgea lemne asemeni karatiştilor. În loc să-mi petrec un an şi jumătate sau doi pentru a învăţa asta, fără niciun fel de pregătire în artele marţiale, am descoperit pe ce se concentra şi cum se concentra (strălucirea şi toate celelalte), ce convingeri avea şi care era strategia lui fizică – în ce fel îşi folosea corpul ca să spargă lemne.

Am exersat întruna mişcările sale fizice preluând şi extraordinara lui intensitate emoţională, transmiţând creierului meu senzaţii profunde de certitudine. În tot acest timp instructorul meu m-a învăţat cum să mă mişc. Pod Am spart o buturugă în două, apoi în trei şi apoi în patru. Ce am făcut ca să reuşesc asta? 1) Am ridicat ştacheta şi spartul buturugilor a devenit o necesitate absolută pentru mine – ceva ce altă dată aş fi acceptat că reprezintă o limită de netrecut; 2) mi-am modificat convingerea limitativă în legătură cu capacitatea mea de a face asta, modificându-mi starea emoţională într-una de certitudine; şi 3) am copiat o strategie eficientă pentru a obţine acest rezultat.

Toate acestea mi-au întărit sentimentul de putere şi de convingere la nivelul întregului corp. Am început să folosesc acelaşi sentiment de convingere al „spartului lemnelor" pentru a reuşi şi alte lucruri care mi se păreau imposibile, scăpând cu mare uşurinţă de amânări permanente şi de temeri mai vechi. De-a lungul anilor am continuat să folosesc şi să reîntăresc aceste senzaţii şi să-i învăţ şi pe alţii, chiar şi pe copii, fete de 11 şi 12 ani, arătându-le cum să-şi sporească încrederea în sine atunci când îşi propun o experienţă ce le părea imposibilă. În cele din urmă am început să folosesc toate acestea şi în seminariile mele despre Puterea Nemărginită bazate pe casete video care erau prezentate de Consultanţii în Dezvoltare Personală ce ţin conferinţe în lumea întreagă. Adesea în 30 de minute sau chiar mai puţin reuşesc să-i ajute pe participanţi să-şi depăşească temerile şi să-i înveţe cum să treacă dincolo de tot ce ar putea să-i oprească în viaţă. După spargerea lemnelor, învaţă să folosească această experienţă pentru a găsi acel sentiment de certitudine necesar în urmărirea a tot ceea ce vor să realizeze în viaţă. Este întotdeauna fascinant să vezi cum un om în toată firea care crede că poate orice doar cu forţa lui brută dă greş, pentru ca apoi o femeie, pe jumate cât el şi fără acel tonus muscular, să poată sparge lemnele cât ai clipi, pentru că şi-a dezvoltat acea certitudine la nivelul întregului corp.

„Experienţa nu este ceea ce i se întâmplă cuiva; este ceea ce face cineva cu ceea ce i se întâmplă".

ALDOUS HUXLEY

Trebuie să înţelegeţi că este obligatoriu să vă asumaţi un control conştient al minţii. Trebuie s-o faceţi deliberat; altfel veţi fi la mila a ceea ce vi se întâmplă. Primul lucru pe care trebuie să-l stăpâniţi este să fiţi capabil să vă modificaţi starea *instantaneu*, indiferent de ce e în jur ori de cât de speriat sau frustrat sunteţi. Aceasta este una dintre calităţile fundamentale pe care

oamenii şi le formează la seminariile mele. Apoi trebuie să învăţaţi cum să vă schimbaţi rapid starea de la a vă fi teamă şi de la a „şti” că nu puteţi face ceva, la a vă da seama că puteţi şi a fi efectiv capabil de fapte. Repetarea unor asemenea experienţe, precum cea în care vă schimbaţi rapid starea, vă dă o enormă putere în viaţă – ceva ce nu puteţi aprecia pe măsură decât atunci când veţi fi dispus să încercaţi dvs. înşivă.

Cel de-al doilea lucru de care veţi fi capabil este să vă modificaţi permanent starea *în orice mediu* – chiar într-un mediu care vi se părea inconfortabil, dar în care acum vă puteţi schimba starea oricând printr-un reflex condiţionat, până când vă simţiţi *bine* indiferent unde aţi fi. Cea de-a treia calitate, evident, este să stabiliţi un set de stereotipuri uzuale, prin utilizarea fiziologiei şi a concentrării, astfel încât să vă simţiţi bine *permanent*, fără niciun fel de efort conştient. Definiţia succesului după mine este: *trăiţi-vă viaţa* în aşa fel încât să aveţi parte de tone de plăcere şi de foarte puţină suferinţă – şi datorită stilului de viaţă să aveţi în jurul dvs, pe cei care vă fac cea mai mare plăcere şi nu pe cei care vă fac să suferiţi. Cineva care a reuşit foarte mult, dar continuă să trăiască în suferinţă emoţională sau este înconjurat de oameni care suferă mereu, de fapt nu a cunoscut succesul. Cel de-al patrulea scop este să îi faceţi *pe ceilalţi* să-şi schimbe pe loc starea în orice mediu şi pentru totdeauna. Asta învaţă să facă reprezentanţii mei atât în cadrul seminariilor lor, cât şi în lucrul individual cu oamenii.

Deci ce trebuie să reţineţi din acest capitol? Tot ceea ce vă doriţi de fapt de la viaţă este să schimbaţi ceea ce simţiţi. Din nou *toate emoţiile dvs*, *nu sunt altceva decât furtuni biochimice la nivelul creierului*, pe care le puteţi controla în orice clipă. Puteţi simţi extazul *chiar acum* sau suferinţa, depresia ori acel sentiment de copleşire totală – dvs, alegeţi. N-aveţi nevoie de droguri sau de altceva ca să reuşiţi. Există căi mult mai eficiente şi aşa cum aţi învăţat

în capitolul despre convingeri, drogurile pot fi anihilate prin combinaţiile chimice pe care le creaţi *în corpul dvs*, concentrându-vă în altă direcţie şi folosindu-vă altfel organismul. Aceste combinaţii chimice sunt mult mai puternice decât practic orice substanţă dinafară.

„Toate momentele măreţe şi impunătoare din analele lumii sunt de fapt

RALPH WALDO EMERSON

ŞTII CUM SĂ FACI SĂ TE SIMŢI BINE?

Într-o călătorie de afaceri pe care am făcut-o la Toronto m-am simţit extrem de tensionat fizic, pentru că mă durea cumplit spatele. Pe măsură ce avionul se apropia de sol am început să mă gândesc ce ar trebui să fac când voi ajunge la hotel. Va fi deja 10: 30 p.m. şi trebuia să mă scol devreme a doua zi dimineaţă ca să ţin seminarul. Aş fi putut mânca ceva – la urma urmei nu mâncasem nimic toată ziua – dar era cumplit de târziu. Aş fi putut să-mi pregătesc seminarul şi să mă uit la ştiri. În acel moment mi-am dat seama că toate acestea erau doar o strategie de a scăpa de durere şi de a simţi o plăcere. Şi totuşi niciuna nu era suficient de atrăgătoare. Trebuia să extind lista făcând-o să cuprindă alte căi de a simţi plăcerea, indiferent de oră şi loc.

Deci, ştiţi cum să faceţi ca să vă simţiţi bine? Pare o întrebare prostească, nu-i aşa? Dar chiar aveţi căi eficiente de a vă face să vă simţiţi bine într-o clipă? Puteţi reuşi fără mâncare, alcool, droguri, ţigări şi alte forme de dependenţă? Sunt convins că ştiţi câte ceva, dar haideţi să facem o listă mai lungă. Chiar acum încercaţi să identificaţi o parte dintre alegerile pozitive pe care le-aţi mai făcut ca să vă simţiţi bine. Aşezaţi-vă chiar acum şi întocmiţi o listă cu lucrurile pe care le faceţi de obicei ca să schimbaţi ceea ce simţiţi. Pe măsură ce faceţi lista, ce-ar fi să adăugaţi şi câteva lucruri noi, pe care nu le-aţi încercat până acum, dar care v-ar putea schimba starea în

mod pozitiv?

Nu vă opriţi până nu aveţi cel puţin 15 modalităţi de a vă simţi bine pe loc, iar idealul ar fi cel puţin *25*. Acesta este un exerciţiu la care probabil că veţi reveni până ce veţi găsi sute de căi! Când mi-am făcut lista, mi-am dat seama că una dintre cele mai eficiente căi prin care să-mi schimb rapid starea era să ascult muzică. Cititul era o altă cale prin care mă simţeam bine/pentru că îmi schimbam lucrul asupra căruia mă concentram şi ador să învăţ – mai ales dacă am de citit ceva instructiv şi informativ, ceva ce se poate aplica imediat în viaţa mea de toate zilele. Schimbarea mişcărilor corpului e ceva ce pot face instantaneu pentru a depăşi o stare limitativă şi a intra într-una de eficienţă maximă: puţin sport cu sistemul meu Stair Master™ (Scările) pe muzică are o eficienţă totală şi uluitoare, ca şi săriturile pe saltea, o alergare pe un deal de şapte kilometri, înotul câtorva lungimi de bazin.

Ar mai fi câteva: să dansez, să cânt în ritm cu melodiile mele preferate, să vizionez o comedie, să merg la un concert, să ascult casete audio motivaţionale. O baie caldă în jacuzzi, o partidă de sex cu soţia mea. O cină în familie unde stăm la masă şi discutăm despre ce este important pentru noi. Să-mi îmbrăţişez şi să-mi sărut copiii. S-o îmbrăţişez şi să o sărut pe Becky. Să ies în oraş cu Becky la cinema, la un film gen *Ghost* (*Fantoma*), la care să plângem pe înfundate. Crearea unei noi idei, a unei noi companii, a unui nou concept. Şlefuirea sau îmbunătăţirea a orice fac în prezent. Crearea de orice. Să spun bancuri cu prietenii. Să fac orice care-mi dă impresia că îi ajut cu ceva pe ceilalţi. Ţinerea seminariilor, în special a celor *uriaşe* (unul dintre preferatele mele este cel despre submodalităţi). Cizelarea amintirilor, retrăirea vie a experienţelor minunate pe care le-am avut recent sau în trecut, prin intermediul jurnalului cu însemnări zilnice.

LISTA CĂILOR DE A SCHIMBA CEEA CE SIMT, DE A TRECE DE LA SUFERINŢĂ LA PLĂCERE ŞI DE A MĂ

SIMŢI BINE IMEDIAT

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.
11.
12.
13.
14.:
15.
16.
17.
18.
19.
20.
21.
22.
23.
24.
25.

DACĂ NU AI UN PLAN PRECIS PENTRU PLĂCERE, SIGUR VEI AVEA DE SUFERIT

Cheia în toată această poveste este să întocmiţi o listă *enormă* de modalităţi care să vă facă să vă simţiţi bine, pentru a nu apela la alte căi care sunt distrugătoare. Dacă veţi reuşi să asociaţi suferinţa obiceiurilor distrugătoare şi tot mai multă plăcere noilor obiceiuri

energizante, veţi constata că cele mai multe sunt accesibile aproape tot timpul. Faceţi ca această listă să devină o realitate; dezvoltaţi-vă un plan de plăcere pentru fiecare zi în parte. Nu trebuie să speraţi doar ca din când în când plăcerea să vă iasă în drum. Puneţi bazele extazului. *Faceţi-i loc*!

Din nou este vorba despre un reflex condiţionat la nivelul sistemului nervos, al corpului, al concentrării mentale, astfel încât să vă daţi seama că permanent veţi avea numai avantaje de pe urma acestui sistem. Nu uitaţi că, dacă veţi continua să aveţi un stereotip emoţional limitativ, înseamnă că vă folosiţi corpul ca şi până acum sau vă concentraţi pe ceea ce nu trebuie, pe ceva care vă demobilizează. Trebuie să modificaţi ţinta pe care vă concentraţi şi există un instrument extraordinar care poate schimba totul instantaneu. Pentru asta însă trebuie să ştiţi că…

8
Întrebările sunt răspunsuri

„Cel ce-şi pune întrebări nu poate evita răspunsurile”.

PROVERB CAMERUNEZ

Nu aveau nevoie de niciun motiv. Îi luaseră pur şi simplu pentru că erau de origine evreiască. Naziştii dăduseră buzna la el în casă arestându-l împreună cu întreaga familie. Apoi au fost duşi ca vitele, băgaţi într-un tren şi trimişi în lagărul morţii de la Cracovia. Nici cel mai îngrozitor coşmar nu l-ar fi putut pregăti să-şi vadă familia împuşcată sub ochii săi. Cum să puteţi supravieţui ororii de a vedea hainele copilului dvs, pe un altul, pentru că al dvs, deja a murit la „duşuri”?

Şi totuşi a continuat, nu ştia nici el prea bine cum, să trăiască. Într-o zi s-a uitat la coşmarul din jurul lui şi s-a trezit faţă în faţă cu adevărul inevitabil: dacă mai rămânea măcar o zi acolo cu siguranţă ar fi murit. A luat o *hotărâre*,

şi anume că trebuie să evadeze şi încă imediat. Nu ştia cum, ştia doar că trebuie. Săptămâni întregi îi întrebase pe ceilalţi deţinuţi: „Cum se poate evada din acest loc îngrozitor?” Răspunsul părea a fi întotdeauna acelaşi. „Nu fi prost”, spuneau ei. „Nu există nicio scăpare. Asemenea întrebări nu vor face decât să îţi chinuiască şi mai mult sufletul. Munceşte din greu şi roagă-te să supravieţuieşti”. Dar el nu putea accepta asta – *nu voia să accepte asta*. Evadarea devenise o obsesie pentru el şi chiar când răspunsurile n-aveau nicio logică, continua să se întrebe iar şi iar: „Cum pot s-o fac? Trebuie să existe o cale. Cum aş putea scăpa sănătos de aici, viu, *chiar azi*?” Se spune că dacă te întrebi primeşti un răspuns. Şi dintr-un motiv sau altul, în ziua aceea chiar a primit un răspuns. Poate datorită intensităţii cu care a pus întrebarea sau acel sentiment de certitudine că „acum este momentul”. Sau a fost doar impactul concentrării permanente asupra răspunsului la o întrebare arzătoare. Indiferent care ar fi fost motivul, puterea uriaşă a minţii omeneşti şi a spiritului său aveau să se trezească în acest om. Răspunsul i-a venit dintr-un loc cu totul neaşteptat: mirosul greţos de carne umană în descompunere. La numai câţiva metri de locul în care muncea a văzut o grămadă enormă de cadavre ce au fost aruncate cu lopata într-un camion – bărbaţi, femei şi copii care fuseseră gazaţi. Li se scosese şi aurul din dinţi; tot ce avuseseră pe lumea asta – orice bijuterie – până şi hainele le fuseseră luate. În loc să se întrebe „Oare cum pot naziştii să fie atât de incalificabil de malefici? Cum de a putut Dumnezeu să facă ceva atât de îngrozitor? Cum de mi-a făcut Dumnezeu una ca asta?”, Stanislavsky Lech şi-a pus o cu totul altă întrebare: „Cum aş putea să mă folosesc de asta pentru a evada?” Şi imediat a găsit răspunsul.

Pe măsură ce se apropia sfârşitul zilei de muncă şi urmau să se îndrepte cu toţii spre barăci, Lech s-a ascuns în spatele camionului. Cât ai clipi din ochi el şi-a smuls hainele de pe el şi s-a aruncat gol puşcă în grămada de

cadavre într-un moment în care nimeni nu se uita într-acolo. A făcut pe mortul stând complet nemişcat deşi ulterior era cât pe aci să fie strivit pe măsură ce tot mai multe cadavre au fost aruncate peste el.

Mirosul pestilenţial de carne putredă, rămăşiţele rigide ale morţilor l-au înconjurat din toate părţile. A aşteptat şi a aşteptat sperând ca nimeni să nu observe că există şi un trup viu în grămada de trupuri neînsufleţite, şi mai ales sperând că mai devreme sau mai târziu camionul o să pornească.

În final a auzit cum a fost pornit motorul. A simţit o scuturătură. În acel moment a întrezărit o geană de speranţă, cum zăcea acolo printre morţi. În cele din urmă a simţit că urma să se oprească camionul şi să descarce acest transport sinistru. Zeci de morţi şi un singur om ce se prefăcea a fi la rândul său mort – totul sfârşind într-o enormă groapă comună de undeva din afara lagărului. Lech a rămas acolo ore întregi până ce s-a întunecat. Când s-a asigurat că nu e nimeni prin apropiere, a ieşit de sub muntele de cadavre şi a alergat gol puşcă 40 km spre libertate.

Care să fi fost diferenţa între Stanislavsky Lech şi mulţi alţii care au pierit în lagărele de concentrare? Sigur că au fost nenumăraţi factori, dar şi o diferenţă esenţială: el a ştiut să-şi pună altă întrebare. El s-a întrebat permanent, în speranţa că va primi un răspuns şi mintea lui a găsit o soluţie care i-a salvat viaţa. Întrebările pe care şi le-a pus în acea zi la Cracovia l-au făcut să ia o hotărâre într-o fracţiune de secundă, dar care avea să aibă urmări cu un impact extrem de important asupra destinului său. Dar înainte să obţină răspunsul, să ia hotărârile şi să treacă la fapte, a trebuit să-şi pună *întrebările* corecte.

În această carte aţi învăţat cum sunt afectate hotărârile, faptele, drumurile pe care o poate lua existenţa cuiva şi în final destinul, de convingerile sale. Dar toate

aceste influenţe sunt de fapt un produs al *gândirii* – al felului în care creierul a *evaluat* şi *creat un sens* de-a lungul întregii existenţe. Deci pentru a ajunge la felul în care ne creăm realitatea zilnic trebuie să răspundem la întrebarea *„De fapt cum gândim*?”

ÎNTREBĂRILE NOASTRE DETERMINĂ FELUL ÎN CARE GÂNDIM

Într-o zi mă gândeam la evenimentele importante din viaţa mea şi a celor pe care i-am întâlnit pe parcurs. Am cunoscut atât de multă lume fericită şi nefericită, care a reuşit sau nu; pur şi simplu voiam să aflu ce anume le dă posibilitatea celor care reuşesc să-şi pună în practică aceste obiective măreţe, în vreme ce alţii, deşi pornesc dintr-un mediu similar sau poate chiar mai bun, dispar în Cascada Niagara. Astfel m-am întrebat: *„Care este elementul hotărâtor în cazul existenţei mele în a determina ce am devenit, cine sunt ca om şi încotro mă îndrept*?” Răspunsul pe care l-am găsit este cel pe care deja vi l-am împărtăşit: „Nu evenimentele care mi-au modelat viaţa au hotărât felul în care simt şi acţionez, ci mai degrabă felul în care am *interpretat* şi *evaluat* experienţele din viaţa mea. *Înţelesul* pe care l-am dat unui eveniment a determinat *hotărârile* pe care le-am, luat, *acţiunile* pe care le-am săvârşit şi în final destinul meu în general”. „Dar”, m-am întrebat, „Cum rămâne cu evaluarea? Ce *înseamnă* de fapt o evaluare?”

M-am gândit, „Păi uite, în momentul ăsta evaluez, nu? încerc să *evaluez* cum să explic ce înseamnă o evaluare. Ce fac de fapt chiar acum?” Şi atunci mi-am dat seama că de fapt mi-am pus o serie de întrebări care este limpede că sunt:

Cum procedez când evaluez?

Ce *înseamnă* de fapt o evaluare?

În acest moment evaluez, nu?

Ce fac chiar acum?

Apoi m-am gândit: „Oare nu cumva evaluările nu sunt altceva decât întrebări?” Şi am început să râd şi m-am gândit: „Dar nu e şi *asta* o întrebare?”

Atât început să înţeleg că gândirea în sine nu este altceva decât un proces în care te întrebi şi răspunzi la întrebări. Dacă după ce citiţi aceste rânduri vă gândiţi: „E adevărat” sau „Nu e adevărat”, trebuie să vă puneţi – conştient sau inconştient – o întrebare, şi această întrebare este „Este adevărat?” Chiar dacă gândiţi că „Trebuie să mă gândesc la asta” de fapt vă spuneţi „Trebuie să-mi pun întrebări despre asta. Trebuie să stau să analizez puţin”. Pe măsură ce analizaţi veţi începe să vă puneţi întrebări. Trebuie să înţelegem că în general cam tot ce facem toată ziua este să ne punem întrebări şi să ne răspundem. Deci dacă vrem să ne schimbăm calitatea vieţii, trebuie să ne schimbăm şi întrebările obişnuite. Aceste întrebări direcţionează felul în care ne concentrăm şi deci cum gândim şi ce simţim.

Adevăraţii maeştri în a pune întrebări sunt desigur copiii. Cu câte milioane de întrebări ne bombardează permanent în perioada de creştere? De ce credeţi că fac asta? Doar ca să ne înnebunească pe noi? Trebuie să înţelegem că există o evalua re continuă în privinţa a ceea ce înseamnă anumite lucruri şi ce ar trebui să facă ei. Ei de fapt încep să creeze neuro-asocieri: care le vor călăuzi viitorul. Sunt un fel de maşinării de învăţătură şi felul în care asimilează, gândesc şi îşi creează noi, conexiuni porneşte de la întrebări. – de la fiecare întrebare pe care şi-o pun sau le-o pun altora…

Întreaga carte şi munca mea de-o viaţă este rezultatul faptului că mi-am pus întrebări în legătură cu ce anume ne determină să facem ceea ce facem şi cum putem produce schimbarea mai rapid şi mai uşor decât până acum. Întrebările sunt principala cale prin care practic învăţăm orice. De fapt întreaga metodă a lui Socrate (o modalitate de predare ce datează din Grecia antică de pe

vremea filosofului Socrate) se bazează pe faptul că profesorul nu face altceva decât *să pună întrebări*, concentrând atenţia elevilor şi determinându-i să găsească răspunsuri.

Atunci, când am înţeles puterea extraordinară a întrebărilor în a ne modela gândurile şi practic orice reacţie în raport cu experienţa noastră de viaţă, am pornit în „căutarea întrebărilor”. Am început să observ cât de des apar întrebările în stilul nostru tradiţional. Jocurile şi concursurile TV ca Roata norocului făceau furori. *Cartea întrebărilor* – o carte întreagă doar cu întrebări care să vă facă să meditaţi la viaţa şi valorile pe care vi le-aţi stabilit – a fost un adevărat best-seller. Reclamele de la televizor şi din presa scrisă porneau de la întrebări. „Ce a devenit aproape o legendă?” „Cum vă puteţi simţi mai relaxat?” „Totu-i deja gata?” Spike Lee îl întreba pe Michael Jordan: „Încălţămintea e totul?” într-o reclamă TV pentru produsele Nike, şi anume pentru pantofii de baschet ai lui Jordan…

Am vrut să aflu nu numai ce întrebări ne punem ca societate, dar şi să descopăr întrebările cu adevărat importante din viaţa oamenilor. Pe mulţi i-am întrebat la seminariile mele, în avioane, la întruniri, practic pe toţi cei pe care i-am cunoscut începând cu directori generali şi până ia oamenii străzii, încercând să descopăr întrebările care au creat experienţa lor de viaţă zilnică. Am înţeles că principala diferenţă între cei care păreau că au reuşit – în domeniul meu! – şi cei care nu, consta în faptul că *cei care au reuşit şi-au pus întrebări mai la obiect* şi *ca urmare au primit şi răspunsuri pe măsură*. Au primit răspunsuri care le-au dat energie pentru a afla exact ce e de făcut în orice situaţie şi pentru a obţine rezultatele dorite.

Întrebările de calitate creează o viaţă de calitate. Trebuie să vă fixaţi pentru totdeauna această idee în punte, pentru că ea este la fel de importantă ca tot ceea ce veţi învăţa în această carte. Afacerile merg atunci când cei

care iau hotărâri şi deţin controlul asupra destinului lor îşi pun întrebările cele mai potrivite în privinţa pieţelor de desfacere sau a strategiilor ori a liniilor de producţie. Relaţiile înfloresc atunci când oamenii îşi pun întrebările potrivite în legătură cu potenţialele conflicte şi cu felul cum ar trebui să se accepte reciproc, şi nu să se sfâşie. Politicienii câştigă alegerile atunci când întrebările pe care le pun – explicit sau implicit – oferă răspunsuri valabile pentru ei *şi pentru comunitatea lor*.

Când automobilul era încă la începuturile sale, sute de oameni s-au gândit cum ar putea fi construite maşinile, dar nu pe scară largă. Singurul Henry Ford s-a întrebat: „Cum aş putea face producţie de masă?" Milioane de oameni sufereau sub comunism, dar numai Lech Wałęsa s-a întrebat: „Cum aş putea creşte standardul de viaţă al celor ce muncesc?" întrebările au un efect extraordinar asupra procesului de dezvoltare ajungându-se la un impact inimaginabil. Punerea la îndoială a limitelor noastre este lucrul care ne ajută să doborâm zidurile care ne ies în cale – în afaceri, în relaţiile sentimentale, între ţări. *Cred că orice progres al omenirii este precedat de întrebări noi*.

PUTEREA ÎNTREBĂRILOR

„Unii oameni văd lucrurile aşa cum sunt şi-şi spun: «De ce?» Eu visez multe lucruri care încă nu există şi-mi spun: «De ce nu?»".

GEORGE BERNARD SHAW

Majoritatea, când constatăm capacitatea extraordinară a cuiva sau faptul că cineva dă dovadă de o abilitate supraomenească de abordare a problemelor vieţii, gândim cam aşa: „Sunt aşa de norocoşi! Sunt aşa de talentaţi! Aşa s-au născut ei". Dar în realitate mintea omenească are capacitatea de a crea răspunsuri mai rapid decât cel mai „inteligent" calculator de pe faţa pământului, luând în calcul chiar şi ultimele descoperiri ale microtehnologiei ordinatoarelor care pot calcula în

nanosecunde (*a miliarda* parte dintr-o secundă). Ar trebui două clădiri cât World Trade Center pentru a adăposti întreaga capacitate a creierului nostru! Acest kilogram şi jumătate de materie cenuşie vă poate da *instantaneu* mai multă forţă pentru a găsi soluţii problemelor şi a crea stări emoţionale puternice, decât orice instrument din vastul arsenal de tehnologie creat de om.

Asemeni unui calculator cu o extraordinară capacitate, fără o înţelegere a felului în care pot fi utilizate datele înmagazinate, capacitatea creierului nu valorează nimic. Sunt sigur că aţi cunoscut pe cineva (poate chiar dvs, sunteţi acela) care a cumpărat un calculator nou şi nu l-a folosit niciodată, pur şi simplu pentru că n-a înţeles cum funcţionează. Dacă doriţi să aveţi acces la fişierele cu informaţii preţioase dintr-un calculator, trebuie să învăţaţi cum să ajungeţi la aceste date dând comenzile potrivite. În mod similar, ceea ce vă dă posibilitatea să obţineţi tot ceea ce vă doriţi din propria bănea de dar e este tocmai felul în care daţi comenzi, respectiv cum puneţi întrebări cu efect puternic.

„Întotdeauna un răspuns frumos, presupune o întrebare şi mai frumoasă".

E.E.CUMMINGS

Eu sunt în măsură să vă spun că diferenţa dintre oameni este tocmai diferenţa dintre întrebările pe care şi le pun permanent. Unii oameni sunt permanent deprimaţi. De ce? Aşa cum arătam în capitolul precedent, o parte din problemă constă în starea lor limitativă. Ei îşi conduc viaţa prin mişcări limitative şi printr-o fiziologie schilodită, dar ceea ce este şi mai important, se concentrează asupra lucrurilor care-i fac să se simtă supra-încărcaţi şi copleşiţi. Stilul lor de a se concentra şi de a evolua limitează foarte tare experienţa lor emoţională. Ar putea oare o asemenea persoană să modifice felul cum simte, într-o clipă? Sigur – modificând doar direcţia concentrării mentale.

Care este calea cea mai rapidă pentru a schimba acest tip de concentrare? Fur şi simplu *punând o nouă întrebare*. Când oamenii sunt deprimaţi, cel mai adesea este pentru că îşi pun în mod constant întrebări care le iau toată vlaga, întrebări de genul: „La ce bun? Ce rost are să mai încerc, pentru că oricum nu-mi iese niciodată? De ce tocmai eu, Doaipne?” Nu uitaţi, cereţi şi vi se va da. Dacă veţi pune o întrebare îngrozitoare, veţi primi un răspuns îngrozitor. Calculatorul dvs, mental este oricând dispus să vă stea la dispoziţie şi să vă servească în funcţie de întrebarea pe care i-o puneţi şi pentru care are un răspuns. Deci dacă vă întrebaţi: „De ce nu pot eu reuşi niciodată?”, el vă va răspunde – chiar dacă va fi nevoit să inventeze ceva! Poate veni cu un răspuns cum ar fi „Pentru că eşti prost” sau „Pentru că oricum nu meriţi să o duci mai bine”.

Şi acum, care ar fi un exemplu de întrebare genială? Cum rămâne cu bunul meu prieten W. Mitchell? Dacă aţi citit *Puterea nemărginită* îi cunoaşteţi deja povestea. Cum credeţi că a reuşit să supravieţuiască cu trei sferturi din corp ars şi să se mai bucure de viaţă? Cum a putut suporta un accident de avion, câţiva ani mai târziu, să-şi piardă picioarele şi să fie condamnat să trăiască într-un cărucior – şi *totuşi* să găsească o cale să se bucure de faptul că-i poate ajuta pe alţii? *El a învăţat să controleze, lucrurile asupra cărora se concentrează punându-şi întrebările potrivite*.

Când s-a trezit în spital cu trupul ars şi de nerecunoscut, înconjurat de o mulţime de alţi pacienţi din salon care-şi plângeau de milă şi se întrebau: „D e ce tocmai eu? Cum a putut Dumnezeu să-mi facă una ca asta? De ce este viaţa atât de nedreaptă? Ce rost are să trăiesc «schilod»?”, Mitchell a ales să-şi pună aceste întrebări: „Cum aş putea folosi toate acestea? Tocmai pentru că sunt aşa, ce aş putea face ca să-i ajut pe alţii?” Aceste întrebări au creat o diferenţă de destin: „De ce tocmai eu?” rareori poate duce la un rezultat pozitiv, în vreme ce „Cum aş

putea folosi asta?” de obicei ne îndreaptă spre direcţia în care putem să ne transformăm dificultăţile într-o forţă călăuzitoare pentru a ne face pe noi şi lumea mai bună. Mitchell a înţeles că faptul că se simte rănit, supărat pe viaţă şi frustrat nu-i va schimba în vreun fel existenţa astfel încât, în loc să se gândească la ceea ce nu are el, şi-a spus: „*Oare ce mai am*? *Cine sunt de fapt*? *Sunt doar trupul meu* sau *mai sunt şi altceva*? *De ce sunt în stare acum chiar mai mult* decât *înainte*?”

După accidentul lui de avion, când se afla în spital şi paralizase de la talie în jos, a întâlnit o femeie extrem de atrăgătoare, o asistentă medicală pe nume Annie. Cu faţa complet arsă, cu trupul paralizat de la talie în jos, el a avut îndrăzneala să pună următoarea întrebare: „Cum aş putea face să-mi acorde o întâlnire?” Amicii lui i-au zis: „Eşti complet nebun, îţi faci iluzii deşarte”. Dar un an şi jumătate mai târziu între el şi Annie exista deja o relaţie sentimentală şi actualmente este soţia lui. Aceasta este frumuseţea faptului că sunteţi în stare să vă puneţi întrebări care să vă dea energie: ele reprezintă o resursă de neînlocuit pentru răspunsuri şi soluţii.

Întrebările determină tot ceea ce faceţi în viaţă, de la capacitatea de a avea relaţii sentimentale şi până la cea de a avea un venit. De exemplu, mulţi oameni nu reuşesc să se implice într-o relaţie sentimentală, pentru că îşi pun permanent întrebări care creează îndoieli: „Şi dacă este cineva mai bun? Şi dacă mă implic acum şi va fi totul un eşec?” Ce întrebări negativiste! Ele alimentează frica că întotdeauna găina vecinului e mai grasă şi vă împiedică să vă bucuraţi de ceea ce aveţi deja în viaţă. Uneori tot aceştia sunt cei care îşi distrug relaţiile pe care în final reuşesc să le aibă, punând întrebări şi mai îngrozitoare: „De ce *întotdeauna* îmi faci una ca asta? De ce nu apreciezi la justa valoare? Dacă te-aş părăsi chiar acum – ce ai simţi?” Comparaţi toate acestea cu: „Cum de am avut norocul să apari în viaţa mea? Ce-mi place cel mai mult la

soţul meu/soţia mea? Cu cât va fi mai bogată viaţa noastră ca urmare a acestei relaţii?” Gândiţi-vă la întrebările pe care vi le puneţi de obicei în privinţa banilor. Invariabil, dacă cineva nu se descurcă bine financiar, ajunge în această situaţie din pricina fricii în care trăieşte – teamă care-l împiedică să investească sau să-şi manevreze înţelept banii; El îşi pune întrebări de genul: „Ce jucării mi-aş dori chiar acum?” în loc să-şi spună: „De ce plan aş avea nevoie pentru a-mi atinge cele mai înalte scopuri financiare?” întrebările pe care vi le puneţi vă determină centrul atenţiei, cum gândiţi, cum simţiţi şi ce faceţi. Dacă vrem să evoluăm din punct de vedere financiar, trebuie să ne fixăm standarde mai înalte, să ne schimbăm convingerile în privinţa a ceea ce ni se pare posibil şi să ne dezvoltăm o strategie mai bună. Unul dintre lucrurile pe care le-am observat atunci când ne-am luat drept modele uriaşii financiari ar vremurilor noastre este că ei permanent îşi pun alte întrebări decât marile mase – întrebări care adesea contravin chiar şi celui mai larg concept financiar acceptat de „înţelepciune”.

Fără îndoială că în prezent Donald Trump are probleme financiare. Aproape un deceniu însă el a fost un reper din punct de vedere economic. Cum a reuşit asta? Au existat mulţi factori, dar în privinţa unuia practic toată lumea este de acord, şi anume că pe la jumătatea anilor ’70, când New York-ul era confruntat cu falimentul şi majoritatea întreprinzătorilor se nelinişteau cu întrebări precum: „Cum vom putea supravieţui dacă oraşul se duce de râpă?”, Trump şi-a pus o unică întrebare: „Cum aş putea să mă îmbogăţesc în vreme ce toţi ceilalţi se tem?” Aceasta este întrebarea care l-a ajutat să-şi formuleze majoritatea deciziilor de afaceri şi care l-a condus către o poziţie net dominantă care i-a făcut mare plăcere.

Trump nu s-a oprit aici. Şi-a mai pus o întrebare măreaţă care ar trebui imitată înaintea oricărei investiţii financiare. Atunci când s-a convins că un anumit proiect

are un potenţial extraordinar de câştig economic, s-a întrebat doar atât: „Care ar fi cealaltă faţă a lucrurilor? Ce s-ar putea întâmpla în cel mai rău caz şi cum aş putea aborda o asemenea situaţie?” Convingerea lui era că, dacă el se simţea în stare să facă faţă celei mai cumplite situaţii, atunci ar fi putut să încheie afacerea, pentru că dezavantajele s-ar fi rezolvat de la sine. Şi ce s-a întâmplat după ce a pus întrebări atât de abile?

Trump a făcut afaceri la care alţii nici nu s-au gândit în acele vremuri foarte stresante din punct de vedere economic. A luat vechea clădire Commodore şi a transformat-o în Grand Hyatt (prima sa mare reuşită economică). Şi atunci când lucrurile au revenit la normal a câştigat serios. Şi totuşi în final a ajuns să aibă probleme economice. De ce? Mulţi au zis că şi-a schimbat centrul de atenţie în privinţa investiţiilor. A început să îşi pună întrebări de genul: „Ce anume m-ar bucura mai tare să deţin?” în loc să-şi spună: „Care ar fi afacerea cea mai profitabilă?” Şi mai rău este că, spun unii, Trump a început să creadă că este invincibil, drept care a încetat să-şi mai pună întrebările referitoare la „reversul medaliei”. Această unică schimbare în procedura de evaluare – în întrebările pe care şi le punea – l-a costat mare parte din averea sa. Nu uitaţi, nu sunt importante doar întrebările pe care; vi le puneţi, dar şi cele pe care *nu reuşiţi* să vi le puneţi şi care vă modelează destinul…”

Un lucru am învăţat în încercarea mea de a găsi convingerile-cheie şi strategiile minţilor de frunte ale vremurilor noastre, şi anume că evaluările superioare creează o viaţă superioară. *Cu toţii* avem capacitatea să evaluăm viaţa la un nivel superior, producând astfel rezultate cu totul remarcabile. La ce vă gândiţi când auziţi cuvântul „geniu”? Dacă sunteţi ca mine imediat vă va veni în minte Albert Einstein. Cum a reuşit Einstein să depăşească problema şcolii neterminate şi să ajungă în regatul adevăraţilor mari gânditori? Fără îndoială pentru

că şi-a pus întrebări foarte bine formulate.

Când Einstein a început să exploreze ideea relativităţii în timp şi spaţiu el s-a întrebat: „Este oare cu putinţă ca lucrurile care par simultane să nu fie de fapt?” De exemplu, atunci când te afli la câţiva kilometri de o explozie fonică, oare o auzi exact în momentul în care se petrece? Einstein a ajuns la ipoteza că nu, că ceea ce trăieşti şi ai impresia că se întâmplă în momentul respectiv nu se întâmplă *de fapt* atunci, ci s-a întâmplat cu un moment în urmă. El a făcut şi un raţionament legat de viaţa de zi cu zi, ajungând la concluzia că timpul este relativ, depinzând de felul în care îţi ocupi gândurile.

Einstein a spus cândva: „Atunci când un bărbat stă cu o fată frumoasă vreme de o oră, i se pare un minut. Dar lasă-l să stea pe o sobă încinsă un minut şi o să i se pară mai mult de o oră. Asta este relativitatea”. El a continuat cu ipotezele ajungând în domeniul fizicii şi considerând că viteza luminii este fixă, şi-a pus următoarea întrebare: „Dacă ai putea duce lumina la bordul unei rachete? Oare viteza sa ar creşte?” în procesul găsirii de răspunsuri la aceste întrebări fascinante şi la altele asemenea, Einstein a postulat noua sa teorie a relativităţii.

„Important este să nu încetezi nicio clipă să îţi pui întrebări. Curiozitatea are logica ei. N-ai altfel încotro decât să rămâi uluit atunci când contempli misterele veşniciei, ale vieţii şi ale minunatei structuri a realităţii. Nu ajunge să încerci doar să înţelegi câte un pic din acest mister zi de zi. Nu trebuie să îţi pierzi niciodată sfânta curiozitate”.

ALBERT EINSTEIN

Rezultatele la care a ajuns Einstein au luat naştere din mai multe întrebări. Oare erau întrebări simple? Da. Erau mobilizatoare? Categoric. Ce putere *aţi* putea declanşa la rândul dvs, punându-vă întrebări la fel de simple, dar eficiente? Fără îndoială că întrebările sunt

asemeni unei baghete fermecate care permite spiriduşului din mintea noastră să ne îndeplinească toate dorinţele; ele sunt o modalitate de a trezi la ordine capacităţile noastre uriaşe. Ele ne îngăduie să ne împlinim destinul, în condiţiile în care le prezentăm sub forma unei dorinţe clare şi bine gândite. Calitatea reală a vieţii constă în calitatea şi consecvenţa întrebărilor. Nu uitaţi, mintea dvs., asemeni spiriduşului, vă va oferi tot ceea ce îi cereţi. Deci aveţi grijă ce îi cereţi – căci veţi găsi exact ceea ce urmăriţi.

Cu toată această mare putere la îndemână, de ce nu sunt mai mulţi oameni „fericiţi, sănătoşi, bogaţi şi înţelepţi”? De ce sunt atât de mulţi frustraţi şi trăiesc cu impresia că nu au niciun răspuns pentru existenţa lor? Răspunsul ar fi că atunci când îşi pun întrebări, le lipseşte certitudinea care produce răspunsuri ce vin de la sine şi, mai important, nu reuşesc să-şi pună în mod conştient întrebări care să le dea forţă. Ei calcă în picioare acest proces extrem de important fără să-i acorde timp de gândire sau să se dovedească sensibili la puterea de care abuzează sau pe care nu reuşesc să o activeze din lipsă de credinţă.

Un exemplu tipic este persoana care doreşte să slăbească şi „nu poate”. Nu că n-ar putea, ci planul actual de evaluare a ceea ce trebuie să mănânce nu reuşeşte să vină în ajutorul hotărârii sale. El îşi pune întrebări de genul: „Ce m-ar putea face să mă simt mai sătul?” şi „Care este alimentul cel mai dulce şi mai caloric pe care l-aş putea consuma?” Astfel sunt alese alimentele pline de grăsimi şi zahăr – garanţia pentru o şi mai mare nefericire. Dacă în schimb s-ar întreba: „Ce anume este cu adevărat hrănitor?”, „Ce aş putea mânca mai uşor, dar care să-mi dea energie?” sau „Oare acest aliment mă va face să mă simt mai uşor sau mă va sătura?” Şi mai bine ar fi să se întrebe: „Dacă mănânc asta, la ce va trebui să renunţ ca să-mi ating totuşi scopul? Care este preţul pe care îl voi

plăti în final, dacă nu voi înceta să mă mai complac în această situaţie?” Punându-şi asemenea întrebări, asociază ideea de suferinţă celei de supraalimentaţie şi comportamentul i se va schimba imediat.

Pentru a vă schimba viaţa în bine, trebuie să vă schimbaţi întrebările curente. Nu uitaţi, stereotipul întrebărilor pe care vi le puneţi permanent vor duce la enervări sau bucurii, la indignări sau la momente pline de inspiraţie, la nefericire sau la mult farmec. Puneţi-vă întrebările care vă vor stimula spiritual şi vă vor împinge pe drumul spre excelenţa umană.

CUM FUNCŢIONEAZĂ ÎNTREBĂRILE

Întrebările îndeplinesc trei funcţii precise:

1. Întrebările vă schimbă imediat centrul atenţiei şi ceea ce simţiţi. Dacă veţi continua să vă puneţi întrebări de genul: „Cum se face că sunt atât de deprimat?” sau „De ce nu mă place nimeni?”, vă veţi concentra, veţi căuta şi veţi găsi puncte de reper care să susţină ideea că există un motiv să vă simţiţi deprimat sau neiubit. Prin urmare, veţi rămâne în această stare deplorabilă. Dacă în schimb vă întrebaţi: „Cum îmi pot schimba starea astfel încât să mă simt fericit şi să fiu mai îndrăgit?”, vă veţi concentra pe soluţii. Chiar dacă iniţial creierul reacţionează: „Nu-i nimic de făcut”, dar asemeni lui Stanislavsky Lech sau lui W. Mitchell continuaţi cu acea certitudine şi speranţă în ciuda realităţii, în final veţi primi răspunsurile necesare şi meritate. Veţi descoperi o logică autentică prin care să vă simţiţi mai bine şi pe măsură ce vă veţi concentra pe ea, starea dvs, emoţională se va modifica în consecinţă.

Există o mare diferenţă între o afirmaţie şi o întrebare. Atunci când vă spuneţi: „Sunt fericit; sunt fericit; sunt fericit”, s-ar putea să vă facă să vă simţiţi fericit dacă veţi avea intensitatea emoţională necesară pentru a vă modifica fiziologia, şi prin urmare starea. În realitate însă puteţi face asemenea afirmaţii toată ziua şi

să nu modificaţi felul în care vă simţiţi. Ceea ce va schimba realmente felul în care simţiţi este *modul în care întrebaţi*. „De ce sunt fericit acum? De ce *aş putea* fi fericit dacă aş vrea? Cum m-aş simţi?” Dacă veţi continua să vă puneţi asemenea întrebări, veţi găsi puncte de reper care să vă ajute să vă concentraţi pe motivele care există în realitate pentru a vă face să vă simţiţi fericit. Vă veţi simţi cu siguranţă fericit.

În loc doar să "inventaţi" întrebări, găsiţi-vă *motive* reale *să simţiţi* emoţia. Dvs. Şi cu mine putem schimba ceea ce simţim, într-o clipă, modificând doar centrul atenţiei. Majoritatea nu înţelegem forţa administrării memoriei. Nu-i aşa că au existat momente nepreţuite în viaţa dvs, asupra cărora era suficient să vă concentraţi şi să le retrăiţi pentru ca imediat să vă simţiţi din nou minunat chiar în clipa respectivă? Poate că a fost naşterea unui copil, ziua nunţii sau prima întâlnire. Întrebările sunt călăuzele spre aceste momente. Dacă vă puneţi întrebări de genul: „Care-mi sunt amintirile cele mai dragi?” sau „Ce este cu adevărat minunat în viaţa mea chiar acum?” şi puteţi reflecta serios la acestea, vă veţi gândi la experienţele care v-au făcut să vă simţiţi absolut fenomenal. În această stare emoţională fenomenală nu numai că vă veţi simţi mai bine, dar veţi fi şi capabil să-i ajutaţi mai mult pe cei din jur.

Aşa cum probabil că aţi ghicit, problema este că majoritatea trăim pe pilot automat. Incapacitatea de a controla constant întrebările pe care ni le punem de obicei ne limitează foarte tare gama emoţională şi astfel ne afectează capacitatea de a utiliza resursele pe care le avem la îndemână. Soluţia? Aşa cum am explicat în Capitolul 6, prima fază este să conştientizaţi ce anume vreţi şi să descoperiţi care este vechiul stereotip limitativ. Fiţi sincer şi întrebaţi-vă: „Dacă nu modific un anumit lucru, care va fi preţul plătit în final? Cât mă va costa pe termen lung?” şi „în ce fel va fi modificată întreaga mea

existenţă dacă fac schimbarea chiar acum?”; întrerupeţi stereotipul (dacă vreodată aţi suferit, apoi aţi reuşit să vă distrageţi atenţia şi nu aţi mai suferit, înseamnă că v-aţi dat seama cât de eficient este); creaţi unul nou, o alternativă energizantă cu un nou set de întrebări mai eficiente şi apoi transformaţi-le în reflex condiţionat, repetându-le până ce devin o constantă a existenţei dvs.

O ABILITATE IMPORTANTĂ

O abilitate esenţială care m-a ajutat în clipele cele mai grele din viaţa mea a fost să învăţ să-mi pun întrebări care să-mi dea energie în momentele de criză. N-am să uit niciodată clipa în care am descoperit că unul dintre asociaţii mei din acea vreme ţinea un seminar şi prezenta cuvânt cu cuvânt un material pe care îl pregătisem eu. Primul impuls a fost să îmi pun întrebări de genul: „Cum îndrăzneşte! Cum de a avut tupeul să facă una ca asta?” Dar curând mi-am dat seama că implicarea în acest tip de întrebări fără răspuns nu numai că mă vor face să o iau razna, dar că voi intra într-un cerc vicios din care nu voi mai avea scăpare. El a făcut ce-a făcut – mi-am dat seama că trebuia doar să le îngădui avocaţilor mei să aplice principiul suferinţă-plăcere pentru a-l aduce pe drumul cel bun – aşadar ce rost ar avea ca între timp să mă aflu într-o stare de furie? Am hotărât să merg mai departe şi să mă bucur de viaţa mea, numai că atâta vreme cât continuam să mă întreb: „Cum de-a putut să-mi facă una ca asta?”, rămâneam în aceeaşi stare negativă. Cea mai rapidă cale de a modifica starea mea ar fi fost să-mi pun o serie de noi întrebări. M-am întrebat: „Ce anume apreciez eu de fapt la acest tip?” La început o voce a strigat în capul meu: „Nimic!” După care m-am întrebat: „Ce anume *aş putea* să respect la el dacă aş vrea?” Şi în final am găsit un răspuns. „Ei bine, trebuie să recunosc că măcar nu e un tip pasiv; *cel puţin* utilizează ce l-am învăţat!” Asta m-a făcut să râd şi mi-a întrerupt acel stereotip negativ, dându-mi posibilitatea să-mi schimb starea, să-mi reafirm opţiunile şi

să pot continua să le îndeplinesc simţindu-mă bine.

Una dintre căile pe care le-am descoperit pentru a creşte calitatea vieţii mele este să îmi iau ca model întrebările curente pe care şi le pun cei pe care îi respect cu adevărat. Dacă întâlniţi pe cineva care este extrem de fericit, vă garantez că există un motiv. Înseamnă că se concentrează permanent asupra lucrurilor care îl fac fericit şi îşi pune întrebări în legătură cu fericirea. Aflaţi care sunt aceste întrebări, folosiţi-le şi veţi începe să vă simţiţi şi dvs. La fel.

Unele întrebări nici măcar nu trebuie luate în considerare. De exemplu, Walt Disney refuza să cultive întrebări referitoare la reuşita sau eşecul companiilor sale. Aceasta nu înseamnă că el, cel care a creat Regatul Magic, nu folosea întrebările, numai că o făcea constructiv. Bunicul meu, Charles Shows a fost scenarist la Disney înainte să lucreze la Hanna-Barbera, unde s-a ocupat de personaje cum ar fi ursul Yogi şi Huckleberry Hound. El mi-a împărtăşit că atunci când Disney lucra la un nou proiect sau scenariu, avea un stil unic de a solicita cât mai multe idei. Avea un perete întreg pe care îşi dezvolta proiectul, scenariul sau ideea şi toată lumea din companie trebuia să treacă pe acolo şi să dea un răspuns la întrebarea: „Cum am putea îmbunătăţi asta?” Notau cu toţii soluţii peste soluţii, umplând peretele cu sugestii. Disney recapitula apoi răspunsurile tuturor. Astfel Walt Disney avea acces la imaginaţia tuturor celor care lucrau în compania sa şi obţinea apoi rezultate pe măsura calităţii informaţiilor primite.

Răspunsurile pe care le primim depind de întrebările pe care suntem dispuşi să le punem. De exemplu, dacă suntem cu adevărat furioşi şi cineva spune: „Ce e minunat în asta?” s-ar putea să nu fiţi dispus să-i răspundeţi. Dacă însă puneţi preţ pe ce aveţi de învăţat, s-ar putea să fiţi dispus să răspundeţi la propriile dvs. întrebări care ar fi: „Ce am de învăţat din această situaţie? Cum aş putea folosi

această situaţie?” Dorinţa de a găsi noi căi vă va face să vă găsiţi răgaz să răspundeţi la întrebările dvs. şi atunci când o veţi face vă veţi schimba centrul atenţiei, starea şi rezultatele obţinute.

Puneţi-vă câteva întrebări energizante chiar acum. De ce anume sunteţi cu adevărat fericit în viaţa dvs. în acest moment? Ce este minunat în viaţa dvs. în prezent? Pentru ce sunteţi cu adevărat recunoscător? Găsiţi-vă răgazul să vă gândiţi la aceste răspunsuri şi să vedeţi cât de bine vă simţiţi ştiind că aveţi motive legitime să vă simţiţi bine chiar acum.

2. Întrebările controlează ceea ce ştergem. Oamenii sunt fiinţe uimitoare în privinţa „ştergerii din memorie”. Şi dvs. şi eu ne gândim la milioane de lucruri care se petrec în jurul nostru şi asupra cărora ne-am putea concentra chiar acum, de la pulsul pe care îl simţim la încheietura mâinii până la vântul ce adie uşor pe faţă. Şi totuşi, conştient ne putem concentra simultan numai pe un număr mic de lucruri. *Inconştient* mintea noastră poate face tot felul de lucru, dar conştient, numărul lucrurilor asupra cărora ne putem concentra simultan este limitat. Astfel creierul petrece multă vreme încercând să facă o listă de priorităţi privitoare la lucrurile cărora le dăm atenţie şi mai important, la lucrurile cărora *nu* le dăm atenţie sau ce anume trebuie „şters”.

Dacă vă simţiţi cu adevărat trist, există un singur motiv: pentru că *ştergeţi toate motivele pe care le-aţi avea să vă simţiţi bine*. Şi dacă vă simţiţi bine, este tocmai pentru că ştergeţi toate lucrurile rele asupra cărora v-aţi putea concentra. Deci, când puneţi cuiva o întrebare, modificaţi lucrurile asupra cărora se concentrează şi cele pe care le „şterge”. Dacă cineva vă întreabă: „Eşti la fel de frustrat ca mine în privinţa acestui proiect?”, chiar dacă n-aţi fost frustrat până atunci, s-ar putea să vă concentraţi asupra ştergerii motivelor anterioare şi să începeţi la rândul dvs, să vă îngrijoraţi, să vă simţi mai puţin bine.

Dacă cineva vă întreabă: „Ce anume este infect în viaţa ta?” *s-ar putea să fiţi tentat să răspundeţi fără să luaţi în calcul cât de ridicolă este întrebarea*. Dacă nu veţi răspunde în mod conştient, întrebarea se va strecura în mintea dvs., în subconştient.

Şi invers, dacă sunteţi întrebat: „Ce anume este minunat în viaţa ta?” şi vă concentraţi asupra răspunsului, s-ar putea să vă simţiţi imediat excelent. Dacă cineva vă spune: „Proiectul acesta este cu adevărat extraordinar. Îţi dai seama ce impact vom avea datorită lucrurilor pe care le creăm aici?” s-ar putea să aveţi un moment de inspiraţie în privinţa unui proiect care vi se părea mult prea dificil. Întrebările sunt laserul conştiinţei umane. Ele ne dirijează atenţia şi hotărăsc ce simţim şi facem. Opriţi-vă pentru o clipă şi uitându-vă prin încăpere, întrebaţi-vă: „Ce anume este maro în această cameră?” Uitaţi-vă împrejur şi veţi vedea: maro, maro, maro. Uitaţi-vă apoi la această pagină. Blocându-vă câmpul periferic, gândiţi-vă la tot ceea ce este… verde. Dacă sunteţi într-o încăpere cu care sunteţi foarte familiarizat, probabil vă va fi uşor. Dar dacă sunteţi într-un loc necunoscut, mai mult ca sigur că vă veţi aminti mai degrabă de lucrurile maro decât de lucrurile verzi. Acum uitaţi-vă în jur şi observaţi ce este verde: verde, verde, verde. De data asta nu vedeţi mai mult verde? Din nou, dacă vă aflaţi într-un mediu cu care nu sunteţi familiarizat, sunt convins că răspunsul este da. Ce concluzie putem trage? întotdeauna vom găsi ceea ce căutăm.

Dacă sunteţi furios, una dintre cele mai bune soluţii este să vă întrebaţi: „Cum *aş putea învăţa ceva din această problemă astfel încât să nu se mai repete*?” Acesta este un exemplu de întrebare calitativă, pentru că vă va duce de la problema curentă la descoperirea unor resurse care vă vor împiedica să mai suferiţi pe viitor. Înainte de a vă pune această întrebare, practic ştergeţi posibilitatea de a transforma problema într-o reuşită.

PUTEREA PRESUPUNERII

Întrebările au puterea de a afecta convingerile noastre şi deci ceea ce considerăm ca fiind posibil sau imposibil. Aşa cum am învăţat în Capitolul 4, întrebările bine alese pot slăbi picioarele de reper ale convingerilor distructive, făcându-ne capabili să le descompunem bucată cu bucată şi să le înlocuim cu altele revigorante. V-aţi dat seama că în general, anumite cuvinte pe care le alegem şi chiar ordinea lor într-o întrebare ne pot face să excludem de la bun început anumite lucruri, iar pe altele să le considerăm ca de la sine înţelese? Aceasta este ceea ce se numeşte puterea presupunerii, un lucru de care trebuie să fiţi foarte conştient.

Presupunerile vă programează să acceptaţi lucruri care pot fi sau nu reale şi care pot fi folosite împotriva noastră de alţii sau subconştient de noi înşine. De exemplu, dacă, după câteva rezultate care v-au dezamăgit, vă puneţi o întrebare de genul: „De ce mă autosabotez mereu?”, căutaţi şi mai multe justificări în această direcţie şi declanşaţi ceea ce se numeşte profeţia auto-împlinită. De ce? Pentru că, aşa cum am mai spus, creierul, ascultător, va găsi un răspuns pentru tot ceea ce-l întrebaţi. Veţi considera ca de la sine înţeles să vă autosabotaţi pentru că vă concentraţi pe „*de ce*” o faceţi şi nu pe „*dacă*” o faceţi.

Un exemplu de acest tip a apărut în 1988 în timpul alegerilor prezidenţiale, după ce George Bush a anunţat că l-a ales ca viitor vice-preşedinte pe Dan Quayle. Un canal de televiziune de ştiri a organizat un sondaj la nivel naţional cerându-le oamenilor să sune la un număr gratuit pentru a răspunde la întrebarea: „Vă deranjează că Dan Quayle s-a folosit de relaţiile familiei sale pentru a intra în Garda Naţională şi a nu merge să lupte în Vietnam?” Presupunerea izbitoare inclusă în întrebare era, desigur, că Dan Quayle s-a folosit într-adevăr de relaţiile familiei sale pentru a se bucura de un avantaj nemeritat – lucru

care însă nu s-a dovedit niciodată. Lumea însă a răspuns ca şi cum ar fi fost de la sine înţeles. Oamenii n-au *pus la îndoială*, ci au acceptat automat. Ba mai mult, unii au sunat să spună că sunt chiar foarte nemulţumiţi de acest lucru, deşi nu au existat niciodată dovezi concrete. Din păcate acest sistem este foarte des folosit; îl aplicăm atât în cazul nostru cât şi al celorlalţi mai tot timpul. Nu trebuie să cădeţi în capcana de a accepta presupunerile dvs, sau ale altcuiva dacă ele au o conotaţie negativă. Găsiţi puncte de reper pentru a vă susţine convingeri noi care să vă încurajeze.

3. Întrebările modifică resursele de care dispunem. Acum vreo cinci ani am ajuns într-un moment de cumpănă al existenţei mele, atunci când, fiind foarte ocupat cu turneul meu de conferinţe, am descoperit că unul dintre asociaţii mei delapidase un sfert de milion de dolari, lăsându-mi compania şi cu o datorie de 758.000 de dolari. Întrebările pe care. n-am fost în stare să le pun când l-am angajat pe acest om m-au împins să ajung în această situaţie, iar acum destinul meu depindea de noile întrebări pe care aveam să mi le pun. Toţi consilierii mei m-au informat că nu aveam de ales: trebuia să declar faliment.

Ei au început imediat să pună întrebări de genul: „Oare ce ar trebui să vindem mai întâi? Ce să le spunem angajaţilor?” Dar eu am refuzat să accept înfrângerea. Am hotărât că indiferent cât m-ar costa, voi *găsi o cale* ca firma mea să continue să existe. Actualmente încă mai lucrez în domeniu nu datorită sfaturilor pe care le-am primit din partea celor din jur, ci pentru că mi-am pus o întrebare mai la obiect: „Cum aş putea să schimb totul în avantajul meu?”

După aceea mi-am pus o întrebare şi mai eficientă: „Cum aş putea schimba ceva la nivelul companiei pentru a o duce pe o culme mai înaltă şi pentru a avea un impact şi mai mare ca în trecut?” Ştiam că dacă-mi voi pune o întrebare mai bună, voi obţine un răspuns mai bun.

La început nu am primit răspunsul dorit. Iniţial răspunsul era „nicio şansă”, dar am continuat să mă întreb cu intensitate şi speranţă. Mi-am extins întrebarea: „Cum aş putea da mai multă valoare şi ajuta şi mai multă lume chiar şi când dorm? Cum aş putea ajunge mai aproape de oameni astfel încât să nu mai existe limite datorate prezenţei mele fizice?” Din aceste întrebări mi-a venit ideea să apelez la mai multe persoane care să mă reprezinte în întreaga ţară. Tot din aceste întrebări, un an mai târziu mi-a venit ideea de a face un spot de prezentare televizat. Iată ce răspunsuri am primit în urma acelei întrebări arzătoare.

De atunci am produs şi distribuit peste 7 milioane de casete în lumea întreagă. Pentru că mi-am pus o întrebare cu maximă intensitate, am obţinut un răspuns care m-a ajutat să îmi dezvolt relaţiile cu diverşi oameni din lumea întreagă, oameni pe care altfel nu aş fi avut cum să-i întâlnesc, să-i cunosc sau să-i influenţez în vreun fel.

În lumea afacerilor în special, întrebările deschid noi orizonturi şi ne oferă acces la resurse de care altfel nu ne-am putea da seama că ne stau la dispoziţie. La compania Ford Motor preşedintele, pensionar acum, Donald Petersen era binecunoscut pentru întrebările sale foarte percutante: „Ce părere ai? în ce fel ai putea să-ţi îmbunătăţeşti munca?” Odată Petersen a pus o întrebare care a sporit considerabil profitul firmei Ford, aducând-o pe calea succesului. L-a întrebat pe designerul Jack Telnack: „Îţi plac maşinile pe care le proiectezi?” Telnack i-a replicat: „De fapt nu-mi plac”. Şi Petersen i-a pus o altă întrebare esenţială: „De ce nu ignori conducerea şi nu proiectezi o maşină pe care ţi-ai dori să o ai?”

Designerul a procedat ca atare şi a început să lucreze la Fordul Thunderbird 1983, o maşină din care s-au inspirat ulterior modelele Taurus şi Sabie. În 1987, sub îndrumarea maestrului întrebărilor, Petersen, Ford a depăşit ca profit firma General Motors şi în prezent Taurus

este una dintre cele mai grozave maşini de pe piaţă.

Donald Petersen este un exemplu extraordinar de persoană care a folosit forţa întrebărilor bine alese. Cu o întrebare simplă el a schimbat complet destinul companiei Ford Motor. Şi dvs. şi eu dispunem de aceeaşi putere în fiecare clipă. În orice moment întrebările pe care ni le punem ne pot modifica percepţia faţă de cine suntem, de ce suntem în stare şi ce suntem dispuşi să facem pentru a ne împlini visurile. Faptul că veţi învăţa să controlaţi în mod conştient întrebările pe care vi le puneţi vă va ajuta să realizaţi tot mai multe, să vă împliniţi destinul mai eficient decât orice altă cale. Adesea resursele noastre sunt limitate doar de întrebările pe care ni le punem.

Este important de reţinut că în realitate convingerile noastre afectează întrebările asupra cărora ne concentrăm. Mulţi nu s-ar fi întrebat niciodată „Cum aş putea transforma lucrurile în favoarea mea?”, pur şi simplu pentru că toţi cei din jur ar fi fost de părere că este imposibil. Ar fi considerat chiar că este o pierdere de timp şi de energie. Aveţi grijă să nu vă puneţi întrebări limitative, pentru că veţi primi răspunsuri limitative. Singurul lucru care vă limitează întrebările este convingerea dvs. în privinţa a ceea ce este posibil. O convingere cheie care mi-a transformat destinul personal şi profesional este că, dacă voi continua să-mi pun întrebări, voi primi răspunsuri. Nu trebuie decât să creăm o întrebare şi mai bună şi vom primi un răspuns şi mai bun. O metaforă pe care 6 folosesc uneori este că viaţa este doar un joc, O *roată a norocului*!; există toate răspunsurile – totul este să puneţi întrebările potrivite pentru a câştiga.

ÎNTREBĂRI CE REZOLVĂ PROBLEMELE

Cheia este deci să vă formaţi un stereotip de întrebări consecvente care să vă dea forţă. Şi dvs. şi eu ştim că indiferent de ce ne-am ocupa în viaţă, vor exista

momente în care vom întâlni ceea ce numim noi „probleme”: blocaje în calea progresului personal şi profesional. Fiecare, indiferent cât de mult a reuşit, trebuie să facă faţă acestor „chilipiruri”. Problema nu este dacă veţi avea sau nu probleme, ci cum le veţi trata atunci când vor apărea. Cu toţii avem nevoie de un plan sistematic de abordare a momentelor de cumpănă. Astfel, înţelegând importanţa întrebărilor în schimbarea imediată a stării de spirit, am avut acces la diverse resurse şi soluţii şi am început să întreb oamenii cum au ieşit la rândul lor din asemenea situaţii. Am descoperit că există anumite întrebări ce par a fi relativ aceleaşi. Iată o listă a celor cinci întrebări pe care le folosesc în faţa oricărei probleme şi trebuie să vă spun că ele mi-au schimbat categoric calitatea vieţii. Dacă vă veţi hotărî să le folosiţi, vor avea acelaşi efect şi în cazul dvs.

Nu voi uita niciodată când am folosit prima dată aceste întrebări pentru a-mi schimba starea de spirit, Eram într-un moment după ce avusesem un turneu de conferinţe în 100 de zile din 120. Eram practic istovit. În plus am găsit şi un morman de probleme de rezolvat „urgent” trimise de directorii diverselor mele companii, plus o listă cu peste 100 de telefoane pe care trebuia să le dau personal. Nu era vorba de persoane care doreau să mă audă, ci de telefoane importante către prietenii cei mai apropiaţi, către asociaţii în afaceri sau membrii familiei. Am simţit că o iau razna. Am început să-mi pun tot felul de întrebări cumplit de demobilizatoare: „Cum de n-am timp niciodată? De ce nu m-or lăsa în pace? Chiar ei nu înţeleg că nu sunt un robot? De ce nu reuşesc niciodată să-mi trag şi eu sufletul?” Vă daţi seama cam în ce stare emoţională mă aflam în acel moment.

ÎNTREBĂRI PENTRU REZOLVAREA PROBLEMELOR

1. Ce e nemaipomenit în această problemă?
2. Ce nu este perfect încă?

3. Ce sunt dispus să fac pentru a obţine ceea ce vreau?

4. Ce sunt dispus să nu mai fac pentru a obţine ceea ce vreau?

5. Cum aş putea să mă bucur de toate acestea pe parcurs, în timp ce fac ceea ce este necesar pentru a obţine ce vreau?

Din fericire am reuşit să mă adun. Am întrerupt stereotipul şi am înţeles că enervarea n-o să îndrepte lucrurile; chiar le va înrăutăţi. Starea în care mă aflam mă făcea să îmi pun întrebări cumplite. Trebuia să-mi schimb starea punându-mi întrebări mai potrivite. Mi-am concentrat atenţia asupra listei cu întrebări pentru rezolvarea problemelor şi am început cu:

1* „Ce e nemaipomenit în această problemă?” Prima mea reacţie, ca şi în alte cazuri, a fost „Absolut nimic!” M-am mai gândit însă puţin şi mi-am dat seama că acum opt ani aş fi dat orice să am 20 de asociaţi în afaceri şi prieteni care să dorească să mă viziteze. Nici nu putea fi vorba de 100 de persoane cu o asemenea valoare şi importanţă la nivel naţional precum cele de pe lista prietenilor şi partenerilor de afaceri actuali. Pe măsură ce am înţeles asta, am început să râd în sinea mea, am întrerupt stereotipul şi m-am simţit recunoscător că existau atâţia oameni pe care îi respect şi îi iubesc şi care doreau să-şi petreacă timpul cu mine.

2. „Ce nu este perfect încă?” Sigur că programul meu trebuia foarte bine pus la punct. Aveam impresia că n-am deloc timp pentru mine şi că întreaga mea existenţă era complet dezechilibrată. Trebuie să observăm presupunerea inclusă în această întrebare. „Ce nu este perfect încă?” implică foarte clar faptul că lucrurile *vor fi* perfecte. Această întrebare nu numai că oferă noi răspunsuri, dar vă şi linişteşte în acelaşi timp.

3. „Ce sunt dispus să fac pentru a obţine ceea ce

vreau?” Am hotărât că sunt dispus să-mi organizez viaţa şi programul astfel încât să fie mai echilibrate, dar şi să preiau controlul şi să învăţ să refuz anumite lucruri. Am înţeles că e nevoie să angajez un nou director general pentru una dintre companii, cineva care să se ocupe de o parte din munca mea şi să mă mai scape de surplusul de sarcini. Astfel voi avea mai mult timp pentru casă şi familie.

4. „Ce sunt dispus să nu mai fac pentru a obţine ceea ce vreau?” Ştiam că nu mai pot să mă plâng în stânga şi în dreapta, susţinând ce nedreaptă este această situaţie sau să mă simt invadat de cei care de fapt încercau să mă sprijine.

5. „Cum aş putea să mă bucur de toate acestea pe parcurs, în timp ce fac ceea ce este necesar pentru a obţine ceea ce vreau?” Când mi-am pus această ultimă întrebare, cea mai importantă, m-am gândit şi cum aş putea s-o fac mai amuzantă. Mi-am zis: „Cum m-aş putea bucura de cele 100 de telefoane pe care trebuie să le dau?” Stând la birou, nu aveam niciun pic de eficienţă. Apoi mi-a venit ideea: nu mai fusesem în jacuzzi de şase luni. M-am îmbrăcat repede în costumul de baie, mi-am luat laptop-ul şi telefonul cu speaker şi m-am dus în jacuzzi. M-am relaxat şi am început să dau telefoane. Am sunat câţiva parteneri de afaceri de la New York şi am început să-i necăjesc spunându-le: „Serios, e chiar aşa de frig acolo? Hm! E destul de greu şi în California. Uite, acum sunt obligat să stau în jacuzzi!” Ne-am distrat cu toţii şi am transformat „corvoada” într-o joacă (când am ieşit din jacuzzi eram atât de plin de riduri că arătam de 400 de ani, dar reuşisem să cuprind întreaga listă!). Jacuzzi-ul se afla în curte, dar trebuie să observaţi că era nevoie de *întrebarea* potrivită pentru a descoperi această resursă. Odată cu întocmirea listei celor cinci întrebări pe care trebuie să le aveţi în faţa ochilor în orice moment, aveţi la îndemână şi un stereotip asupra felului în care trebuie să

abordaţi problemele, astfel încât să vă schimbaţi centrul atenţiei instantaneu şi să aveţi acces la resursele necesare.

„Cine nu ştie să pună întrebări nu poate trăi”.

VECHI PROVERB

În fiecare dimineaţă când ne trezim, ne punem întrebări. Când sună ceasul ce vă întrebaţi: „Cum de trebuie să mă scol chiar acum?”, „De ce n-are ziua mai multe ore?”, „Ce-ar fi *să mai trag un pui de somn*?” Iar când ajungeţi la duş ce vă întrebaţi: „De ce trebuie să merg la slujbă?”, „Oare cât de aglomerată va fi circulaţia astăzi?”, „Cu ce o să mă mai trezesc pe birou?” Ce-ar fi să vă începeţi ziua prin a vă pune o serie de întrebări care să determine un alt cadru mental prin care să vă amintiţi faptul că sunteţi recunoscător, fericit sau entuziast? Ce fel de zi credeţi că aţi avea pornind de la aceste stări emoţionale pozitive care ar acţiona ca un filtru? Sigur că ar afecta felul în care reacţionaţi faţă de orice.

Înţelegând toate acestea, am hotărât că am nevoie de un „ritual al reuşitei” şi am creat o serie de întrebări pe care mi le pun în fiecare dimineaţă. Extraordinar este că vă puteţi pune aceste întrebări dimineaţa, sub duş, când vă bărbieriţi sau când vă uscaţi părul ş.a.m.d. Oricum vă puneţi întrebări.

De ce nu vi le-aţi pune pe cele corecte? Am înţeles că există anumite emoţii pe care trebuie să le cultivăm pentru a fi fericiţi şi pentru a reuşi fiecare în parte. Altfel aţi putea să învingeţi şi să vă simţiţi totuşi un înfrânt, mai ales în cazul în care nu mai ţineţi socoteala sau nu vă găsiţi vreme să vă daţi seama ce noroc aţi avut. Deci găsiţi-vă timp chiar acum să treceţi în revistă întrebările de mai jos. Găsiţi-vă vreme, să trăiţi profund sentimentele declanşate de fiecare dintre ele.

Dacă într-adevăr doriţi să produceţi o schimbare în viaţa dvs., ele trebuie să devină ritualul zilnic al reuşitei personale. Punându-vă permanent aceste întrebări, veţi

constata că aveţi acces permanent la stările emoţionale cele mai favorabile şi veţi începe să creaţi autostrăzile spre emoţii precum fericire, entuziasm, mândrie, recunoştinţă, bucurie, implicare şi iubire. Curând veţi constata că atunci când deschideţi ochii, aceste întrebări se declanşează automat, din obişnuinţă şi că sunteţi pregătit să răspundeţi la acest tip de întrebări care să vă dea forţa de a trăi cele mai mari reuşite în viaţă.

ÎNTREBĂRILE CARE VĂ DAU ENERGIE DIMINEAŢA

Experienţa noastră de viaţă se bazează pe lucrurile asupra cărora ne concentrăm, Următoarele întrebări sunt concepute astfel încât să vă facă să trăiţi mai multă fericire, să fiţi mai entuziast, mai mândru, mai recunoscător, mai vesel, mai dedicat şi mai iubit în fiecare zi a vieţii tale. Nu uitaţi, întrebările calitative creează o viaţă de calitate. Găsiţi două sau trei răspunsuri la toate aceste întrebări şi simţiţi-vă cât mai implicat. Dacă aveţi probleme cu găsirea unui răspuns, este suficient să adăugaţi „ar putea”. De exemplu: „Ce *ar putea* să mă facă cel mai fericit în viaţa actuală?”

1. De ce anume sunt fericit în viaţa mea de acum?

Ce anume mă face fericit? Cum mă simt când sunt fericit?

2. De ce anume sunt entuziasmat în viaţa mea de acum? Ce anume mă face entuziast? Cum mă simt când sunt entuziast?

3. De ce anume sunt mândru în viaţa mea de acum?

Ce anume mă face mândru? Cum mă simt când sunt mândru?

4. De ce anume sunt recunoscător în viaţa mea de acum? Ce anume mă face recunoscător? Cum mă simt când sunt recunoscător?

5. De ce anume mă bucur în viaţa mea de acum?

Ce anume mă face să mă bucur? Cum mă simt când mă bucur?

6. În ce anume mă implic în viaţa mea de acum?

Ce anume mă face să mă implic? Cum mă simt când mă implic?

7. Pe cine iubesc? Cine mă iubeşte?

Ce anume mă face să iubesc şi să fiu iubit? Ce simt când iubesc şi sunt iubit?

Seara uneori îmi pun întrebările de Dimineaţă şi alteori îmi mai pun trei întrebări suplimentare. Acestea sunt:

ÎNTREBĂRILE CARE VĂ DAU ENERGIE SEARA

1. Ce am dăruit astăzi?

În ce fel am dăruit ceva astăzi?

2. Ce am învăţat astăzi?

3. În ce fel ziua de astăzi a adus ceva în plus calităţii vieţii mele sau cum pot folosi ziua de astăzi ca pe o investiţie în viitorul meu?

Repetaţi întrebările de Dimineaţă (opţional).

OFERĂ DARUL ÎNTREBĂRILOR

Odată ce învăţaţi cum să puneţi întrebări care să vă dea energie nu numai că vă ajutaţi, dar îi ajutaţi şi pe alţii. Puteţi oferi întrebările ca pe un dar celorlalţi. Odată, la New York, am întâlnit un prieten şi un partener de afaceri cu care am luat prânzul. El era un strălucit impresar şi l-am admirat pentru discernământul său profesional remarcabil şi pentru firma pe care şi-a deschis-o încă de când era foarte tânăr. Dar în ziua aceea el tocmai trecuse prin ceea ce percepea a fi o lovitură distrugătoare – asociatul lui plecase de la firmă lăsându-i pe cap o grămadă de probleme şi nu prea multe idei cum le-ar putea rezolva.

Să nu uităm însă că lucrurile pe care se concentra dădeau sensul întâmplării. În orice situaţie vă puteţi concentra pe lucrurile care vă demobilizează sau pe cele care vă dau energie. Şi dacă priviţi cu atenţie vedeţi că de

fapt cu asta vă şi alegeţi. Problema lui era că îşi punea întrebări greşite: „Cum a putut asociatul meu să mă părăsească aşa? Chiar nu-i pasă? Nu-şi dă seama că-mi distruge viaţa? Nu a înţeles că nu pot fără el? Cum o să le explic eu clienţilor că voi da faliment?” Toate aceste întrebări erau pline de presupuneri referitoare la felul în care i-a fost distrusă viaţa.

Aveam multe căi prin care aş fi putut interveni, dar am hotărât să-l întreb doar câteva lucruri, l-am spus: „Recent am creat această tehnică simplă a întrebărilor şi atunci când am aplicat-o în cazul meu, am descoperit că are un impact extraordinar. M-a scos din câteva momente tare dificile. Te-ar deranja dacă ţi-aş pune câteva întrebări ca să văd dacă au efect şi asupra ta?” El mi-a spus: „Bine, dar nu cred că mă mai poate ajuta ceva acum”. Am început prin a-i pune întrebările de Dimineaţă şi apoi întrebările ce Rezolvă Problemele.

Am început cu „De ce eşti fericit? Ştiu că pare o tâmpenie şi e de-a dreptul caraghios şi siropos, dar spune-mi realmente ce te face fericit în viaţa de acum?” Primul lui răspuns a fost „De nimic”, aşa că i-am spus: „Cum ai putea să fii fericit chiar acum dacă ai vrea?” El mi-a zis: „Sunt fericit pentru că soţia mea se descurcă bine acum şi avem o relaţie foarte apropiată”. L-am întrebat: „Ce simţi când te gândeşti la legătura voastră foarte apropiată?” El mi-a spus: „E unul dintre cele mai frumoase daruri din viaţa mea”. I-am zis: „Este o doamnă cu totul specială, nu-i aşa?” El a început să se concentreze asupra ei şi să se simtă fenomenal.

Veţi spune că doar i-am distras atenţia. Nu, l-am ajutat să intre într-o stare mai bună. Şi într-o stare mai bună puteţi găsi căi mai bune de abordare a problemelor. Întâi trebuie să întrerupem stereotipul şi să plasăm persoana într-un mediu emoţional pozitiv.

L-am întrebat de ce altceva mai este fericit. A început

să-mi povestească cum *ar trebui* să fie fericit de faptul că tocmai a ajutat un scriitor să încheie primul contract avantajos pentru o carte şi cât de încântat a fost acesta. Mi-a zis că ar trebui să se simtă mândru de asta, dar că nu e. Aşa că l-am întrebat: „Dacă te-ai simţi mândru, cum ar fi?” A început să se gândească la cât de grozav ar fi şi starea sa s-a modificat imediat, I-am spus din nou: „De ce eşti mândru?” El mi-a zis: „Sunt foarte mândru de copiii mei. Sunt minunaţi. Nu numai că au reuşit bine în afaceri, dar ştiu şi să ţină la oameni. Sunt mândru de ceea ce au devenit ca adulţi şi pentru că sunt copiii mei. Ei sunt parte din moştenirea mea”. Am zis: „Ce simţi când ştii că ai avut un asemenea impact?”

Dintr-odată cel care avea impresia că întreaga sa existenţă se terminase a reînviat. L-am întrebat pentru ce era cu adevărat recunoscător. Mi-a zis că era cu adevărat recunoscător pentru că a reuşit să depăşească momentele grele, când era tânăr şi încă se zbătea să-şi facă un nume şi pentru că şi-a clădit cariera pornind foarte de jos, trăind pe viu Visul American. Apoi am întrebat: „De ce eşti cu adevărat entuziasmat?” El mi-a zis: De fapt simt entuziasmat că am chiar acum ocazia să fac o schimbare”. Şi a fost prima dată când s-a gândit la asta, pentru că îşi schimbase radical starea. L-am întrebat: „Pe cine iubeşti şi cine te iubeşte?” A început să-mi vorbească despre familia lui şi cât de apropiaţi sunt ei.

Atunci l-am întrebat: „Ce este grozav în faptul că asociatul tău te-a lăsat baltă?” El mi-a zis: „Ştii, ceea ce este grozav: în legătură cu asta este că nu puteam să sufăr să vin la New; York; Mie-mi place la mine acasă, în Connecticut”. El a continuat: „Grozav este că dintr-odată am o altă perspectivă asupra lucrurilor”. A început să evoce un întreg şir de posibilităţi şi a hotărât să-şi deschidă un nou birou de avocatură în Connecticut la nici cinci minute de casă, să-şi ia băiatul asociat în afaceri şi să lase în Manhattan doar un sediu unde se preluau apelurile.

A fost atât de încântat încât s-a decis pe loc să meargă să caute un nou birou.

În doar câteva minute forţa întrebărilor a funcţionat ca prin farmec. El deţinea resursele necesare să depăşească situaţia dificilă, numai că întrebările negative pe care şi le punea făcuseră ca această forţă să-i fie inaccesibilă, ceea ce l-a făcut să se considere un om bătrân care a pierdut tot ce a clădit până atunci. În realitate viaţa îi oferise un dar enorm, numai că adevărul fusese complet şters din memoria sa până ce nu şi-a pus întrebările calitative.

O CHESTIUNE DE DESTIN

Una dintre persoanele mele preferate – şi unul dintre cei mai impresionanţi oameni pe care i-am cunoscut vreodată – este Leo Buscaglia, autorul cărţii *Love* (*Iubire*) şi a altor titluri remarcabile din domeniul relaţiilor interumane. Extraordinar în cazul lui Leo este că el a continuat cu perseverenţă să-şi pună o întrebare pe care tatăl său i-o insuflase încă de când era foarte mic. În fiecare zi, la masă tatăl lui întreba: „Leo, *ce-ai învăţat astăzi*?” Leo trebuia neapărat să aibă un răspuns, şi încă unul preţios. Dacă nu învăţa nimic cu adevărat interesant la şcoală în ziua aceea, fugea repede şi lua enciclopedia ca să citească ceva ce ar putea să-i împărtăşească tatălui său. Până în zilele noastre el nu se culcă până nu învaţă ceva nou şi interesant. Ca urmare el îşi stimulează permanent mintea şi mare parte din pasiunea şi dragostea sa de a învăţa au provenit din această întrebare pusă în fiecare zi de decenii încoace.

Care ar fi câteva întrebări utile pe care să vi le puneţi permanent? Două dintre întrebările mele preferate sunt dintre cele mai simple. Ele mă ajută să transform orice fel de probleme care ar putea apărea în viaţa mea. Ele sunt pur şi simplu: „Ce este grozav în asta?” şi „Cum aş putea folosi asta?” Atunci când mă întreb ce este grozav în orice

situaţie, găsesc un sens puternic pozitiv şi atunci când mă întreb cum aş putea folosi acest ceva, pot adapta orice problemă pentru a o transforma în avantajul meu. Deci care simt cele două întrebări pe care le puteţi folosi pentru a vă schimba starea emoţională sau pentru a vă da resursele pe care le doriţi cu adevărat? Mai adăugaţi două la întrebările standard de dimineaţă pe care vi le-am sugerat deja şi formulaţi-le astfel încât să se aplice în cazul dvs. şi să satisfacă nevoile dvs, personale şi emoţionale.

Unele dintre cele mai importante întrebări pe care ni le punem de-a lungul vieţii sunt: „În ce constă de fapt viaţa mea?”, „în ce sunt cu adevărat implicat?”, „De ce mă aflu aici?” şi „Cine sunt?” Aceste întrebări sunt extraordinar de puternice, dar dacă veţi aştepta răspunsul perfect, aţi încurcat-o rău de tot. Cel mai adesea prima reacţie emoţională, organică pe care o aveţi la orice întrebare este cea în care trebuie să aveţi încredere şi în funcţie de care să acţionaţi. Acesta ar fi ultimul punct pe care să-l clarificăm. Există un moment în care trebuie să încetaţi să vă mai puneţi întrebări pentru a face cu adevărat progrese. Dacă veţi continua să vă puneţi întrebări, veţi deveni nesigur şi nu veţi trece la fapte decât în anumite situaţii care vor duce la anumite rezultate. Într-un anumit moment trebuie să încetaţi să mai tot evaluaţi şi de atunci încolo să treceţi la fapte. Cum? în sfârşit aţi decis ce este cel mai important pentru dvs., cel puţin pentru moment, şi vă folosiţi puterea personală pentru a vă pune în practică un gând şi pentru a începe să schimbaţi calitatea vieţii dvs.

Aşa că lăsaţi-mă să vă pun o întrebare. Dacă ar exista o măsură imediată pe care aţi putea să o aplicaţi pentru a modifica instantaneu calitatea emoţiilor şi sentimentelor dvs, din fiecare zi, oare aţi vrea să ştiţi care este aceasta? Atunci treceţi repede la…

9

Vocabularul succesului absolut

„Adevăratul cuvânt este un agent puternic. De câte ori întâlnim unul dintre aceste cuvinte profund adevărate… îi resimţim efectul atât fizic cât şi spiritual, cu o intensitate electrizantă

MARK TWAIN

Cuvinte… Au fost dintotdeauna folosite pentru a ne face să râdem sau să plângem. Ele pot răni sau vindeca. Ne oferă speranţă sau ne distrug. Prin cuvinte putem face simţite cele mai nobile intenţii sau ne putem face cunoscute cele mai profunde dorinţe.

De-a lungul istoriei omenirii cei mai mari lideri şi gânditori au folosit puterea cuvintelor pentru a ne transforma emoţiile, pentru a ne înrola cauzei lor şi pentru a ne modela traiectoria destinului. Cuvintele nu creează doar emoţii, ci şi fapte. Şi din faptele noastre rezultă sensul întregii noastre existenţe. Când Patrick Henry a vorbit în faţa delegaţilor să-i şi a proclamat: „Nu ştiu care este drumul pe care-l vor alege alţii; dar în ceea ce mă priveşte, dacă nu-mi daţi libertatea, prefer să mor!” Vorbele lui au aprins o adevărată torţă care i-a determinat pe strămoşii noştri să se dezlănţuie şi să pună capăt tiraniei pentru totdeauna, pentru că fuseseră de prea multă vreme subjugaţi.

Moştenirea de care avem privilegiul să ne bucurăm şi dvs. şi eu, posibilităţile pe care le avem acum, tocmai pentru că trăim în sânul acestui popor, au fost create de oameni care şi-au ales cuvintele ce aveau să modeleze faptele generaţiilor viitoare:

De-a lungul evenimentelor istoriei devine necesar ca un popor să rupă legăturile politice prin care a fost legat de altul…

Această Declaraţie de Independenţă atât de simplă, această combinaţie de cuvinte a devenit instrumentul prin care o întreagă naţiune avea să se schimbe.

Sigur că impactul cuvintelor nu se limitează doar la

Statele Unite ale Americii. În timpul celui de-al doilea război mondial, când era în pericol însăşi supravieţuirea Marii Britanii, cuvintele unui om au ajutat la mobilizarea voinţei poporului englez. S-a spus cândva că Winston Churchill avea o capacitate unică de a trimite în luptă chiar limba engleză. Celebrul său apel către britanici de a transforma totul în „clipa extraordinară" le-a dat curaj nemăsurat şi a zdrobit pentru totdeauna iluzia lui Hitler că maşinăria sa de război ar putea fi invincibilă.

Majoritatea convingerilor sunt create de cuvinte – şi pot fi în egală măsură schimbate de cuvinte. Punctul de vedere al poporului nostru în privinţa egalităţii rasiale a fost fără îndoială modelat de fapte, dar ele au fost inspirate de vorbe pline de pasiune. Cine ar putea să uite vreodată apelul atât de impresionant al lui Martin Luther King, Jr. atunci când şi-a împărtăşit viziunea: „Am un vis că într-o zi acest popor se va ridica şi va trăi adevăratul sens al crezului său…"?

Mulţi dintre noi suntem foarte conştienţi de forţa cuvintelor şi de rolul pe care l-au jucat de-a lungul istoriei noastre, de forţa marilor vorbitori care au reuşit să ne impresioneze, dar puţini suntem conştienţi de *propria* noastră forţă de a folosi aceleaşi cuvinte pentru a ne impresiona din punct de vedere emoţional, pentru a ne stimula, a ne da ghes şi a ne întări spiritual, pentru a trece la fapte şi a căuta marea bogăţie a acestui dar căruia îi spunem viaţă.

O selectare eficientă a cuvintelor folosite pentru a descrie experienţele existenţei noastre poate duce la trezirea unor emoţii pozitive. O selectare greşită a cuvintelor ne poate distruge cu siguranţă şi rapiditate. Majoritatea luăm hotărâri inconştiente în privinţa cuvintelor pe care le alegem: mergem precum somnambulii prin labirintul de posibilităţi de care dispunem. Trebuie să înţelegeţi chiar acum puterea pe care o au cuvintele dvs., dacă ştiţi să le alegeţi cu

înţelepciune.

Ce dar minunat sunt de fapt aceste simboluri simple! Noi transformăm aceste forme unice pe care le mai numim şi litere (sau sunete în cazul cuvintelor rostite) într-o tapiserie unică şi bogată a experienţei umane. Ele ne furnizează un adevărat mijloc de exprimare şi de împărtăşire a experienţei personale cu ceilalţi. Totuşi majoritatea nu vă daţi seama că de fapt cuvintele pe care le alegeţi de obicei afectează felul în care comunicaţi cu dvs. înşivă şi prin urmare, ceea ce trăiţi *dvs*, personal.

Cuvintele ne pot răni în orgoliul nostru sau ne pot înflăcăra sufletul – putem modifica pe loc orice experienţă emoţională prin simpla alegere a unor cuvinte noi pentru a ne descrie ce anume simţim. Dacă însă nu reuşim să stăpânim cuvintele şi permitem ca alegerea lor să fie determinată doar de un obicei inconştient, ne putem denigra întreaga experienţă de viaţă. Dacă veţi descrie o experienţă magnifică drept „bunicică”, textura bogată a acestei experienţe va fi aplatizată printr-o utilizare limitativă a vocabularului. Cei care folosesc un vocabular sărac trăiesc o viaţă emoţională sărăcăcioasă; cei care folosesc un vocabular bogat au o paletă cu o multitudine de culori prin care îşi descriu experienţa, nu numai pentru alţii, ci şi pentru ei înşişi.

Majoritatea oamenilor nu simt stimulaţi de *dimensiunea* vocabularului pe care îl înţeleg în mod conştient, ci de cuvintele pe care *aleg* să le folosească. De multe ori folosim cuvintele pe post de „scurtături”, numai că aceste scurtături duc la trăiri emoţionale *cu schimbări de scurtă durată*. Pentru a ne controla existenţa în mod conştient, trebuie să evaluăm în mod conştient şi să ne îmbunătăţim vocabularul permanent, pentru a ne asigura că el ne îndreaptă spre direcţia dorită şi nu spre cea pe care vrem să o evităm. Şi dvs. şi eu trebuie să înţelegem că limba este plină de asemenea cuvinte care, pe lângă înţelesul lor propriu-zis, transmit şi o intensitate

emoţională deosebită. De exemplu, dacă vă obişnuiţi să spuneţi întruna că vă „displac" diverse lucruri – vă „displace" părul, vă „displace" slujba pe care o aveţi, vă „displace" că trebuie să faceţi ceva – nu credeţi că asta sporeşte intensitatea stării emoţionale negative mai mult decât dacă aţi folosi „*Prefer* altceva"?

Utilizarea unor cuvinte cu încărcătură emoţională poate transforma ca prin farmec propria dvs, stare sau a altora. Gândiţi-vă la cuvântul „cavalerism". Oare nu declanşează diverse imagini şi nu are un impact emoţional mai mare decât cuvinte precum „politeţe" sau „nobleţe"? Ştiu sigur că în cazul meu aşa este. Cavalerismul mă face să mă gândesc fa un cavaler viteaz, călare pe un cal alb, care vine s-o salveze pe prinţesa cu plete negre ca pana corbului; inspiră o nobleţe a spiritului, o atmosferă de onorabili cavaleri ai mesei rotunde cu întreaga etică a regelui Arthur – pe scurt minunea din Camelot. Sau cum ar putea cuvinte precum „impecabil" sau „integritate" să se compare cu „bravo ţie" şi „cinste"? Sigur că sintagma „în căutarea desăvârşirii" este mai intensă decât „să încerci să faci lucrurile mai bine".

Ani de zile am observat din proprie experienţă forţa schimbării unui singur cuvânt în comunicarea cu cineva şi am constatat că modifică instantaneu felul în care simt oamenii – şi adesea felul în care se comportă ca urmare a acestei schimbări. După ce am lucrat cu sute de mii de oameni pot să vă spun că de un lucru sunt absolut sigur, ceva ce la prima vedere pare greu de crezut: prin simpla schimbare a vocabularului obişnuit – cuvintele prin care descrieţi permanent emoţiile existenţei dvs. – puteţi modifica instantaneu cum gândiţi, cum simţiţi şi cum trăiţi.

Experienţa care mi-a declanşat această percepţie s-a petrecut cu câţiva ani în urmă în timpul unei întâlniri de afaceri. Eram cu doi bărbaţi, dintre care unul fusese director general la una dintre companiile mele, iar celălalt îmi era asociat cu drepturi egale şi bun prieten. În toiul

întâlnirii am primit o veste destul de neplăcută. Cineva cu care negociam „încercase să obţină un avantaj necinstit” încălcând înţelegerea dintre noi şi având, pare-se, câştig de cauză. Sigur că treaba asta m-a înfuriat şi m-a supărat foarte tare, dar deşi eram direct implicat, n-am putut să nu observ cât de diferit au reacţionat cei doi la aflarea acestei veşti…

Directorul meu general îşi pierduse total controlul, era plin de mânie şi de furie, în vreme ce asociatul meu aproape că nici nu părea impresionat de situaţie. Cum era cu putinţă ca toţi trei să aflăm o informaţie care ar fi trebuit să aibă un impact la fel de mare asupra noastră (cu toţii aveam la fel de mult de pierdut din aceste negocieri), dar să reacţionăm atât de diferit? Să vă spun drept, intensitatea cu care reacţionase directorul meu la situaţie mi s-a părut cu totul disproporţionată faţă de ceea ce se întâmplase. Continua să spună cât de „furios” şi „turbat” era, faţa lui devenise roşie ca sfecla, iar venele de pe frunte şi de pe gât i se umflaseră vizibil.

El considera dezlănţuirea furiei lui ca o formă de elimina re a durerii sau de câştigare a plăcerii. Atunci când l-am întrebat ce înseamnă că e turbat şi de ce îşi dă frâu liber cu o asemenea intensitate, el mi-a şuierat printre dinţi: „Dacă te înfurii, devii mai puternic şi când eşti puternic poţi face multe – poţi schimba orice!” El credea că această emoţie a furiei este o resursă prin care poate ieşi din experienţa durerii, transformând-o într-un sentiment de plăceri, prin ideea că de fapt este stăpân pe situaţie.

Atunci m-am oprit la următoarea întrebare care mi-a trecut prin minte: de ce oare prietenul meu reacţiona la situaţia dată aproape fără emoţie? Şi i-am spus: „Nu pari deloc supărat de cele întâmplate. Nu eşti furios?” Iar directorul meu a adăugat: „Nu te *ÎNFURIE* situaţia?” Prietenul meu a răspuns pur şi simplu: „Nu merită să mă enervez”. Când a zis-o mi-am dat seama că în cei câţiva ani

de când îl cunoşteam nu a fost niciodată supărat de *ceva*. L-am întrebat ce înseamnă supărarea pentru el şi mi-a răspuns: „Dacă te superi, pierzi controlul”. „Interesant”, m-am gândit eu. „Şi ce faci dacă pierzi controlul?” Iar el mi-a răspuns sincer: „Întotdeauna celălalt are de câştigat”.

Nici că puteam să-mi doresc un contrast mai mare: una dintre persoane asocia clar plăcerea deţinerii controlului de cea de a se furia, în vreme ce cealaltă asocia suferinţa pierderii controlului de aceeaşi stare emoţională. Categoric comportamentul reflecta convingerile lor. Am început să-mi examinez propriile sentimente. Ce credeam eu despre asta? Ani de zile mi-am închipuit că pot rezolva orice dacă mă înfurii, dar am crezut în egală măsură că nu e nevoie să mă înfurii ca să rezolv. Pot fi la fel de eficient şi într-o stare de fericire absolută. Prin urmare, nu evit mânia – o utilizez ca să intru în această stare – dar nu perseverez în această direcţie de vreme ce am acces la forţa mea fără a fi „furios”. *Ceea ce mă interesa cu adevărat era diferenţa la nivelul vocabularului pe care îl folosim pentru a ne desene această experienţă*. Eu folosisem cuvintele „enervat” şi „supărat”, directorul folosise cuvintele „furios” şi „turbat”, iar prietenul meu spusese doar că „este puţin necăjit” de această experienţă. Nu-mi venea să cred. *Necăjit*?

M-am întors spre el şi i-am spus: „Asta e tot ce simţi, eşti puţin necăjit? Ar trebui să te înfurii serios sau să te superi măcar”. El mi-a răspuns: „Nu chiar. E destul de complicat să se ajungă acolo şi nu se întâmplă aproape niciodată”. L-am întrebat:

– „Mai ţii minte când Fiscul ţi-a luat un sfert de milion de dolari şi a fost *greşeala lor*? Nu ţi-au trebuit doi ani şi jumătate să îţi recuperezi banii? Asta nu v-a enervat la maximum?” Directorul meu a adăugat sacadat: „Nu te-ai *ÎNVINEŢIT* de nervi?” El a răspuns: „Nu, nu m-a deranjat. Am fost doar puţin iritat”. *Iritat*? Mi s-a părut cel mai stupid cuvânt pe care l-am auzit odată. N-aş fi utilizat în

veci un asemenea cuvânt ca să descriu intensitatea mea emoţională. Cum de-a putut un om de afaceri atât de bogat şi care a reuşit atât de bine în viaţă să folosească un cuvânt precum „iritat” şi să nu i se mişte un muşchi pe faţă? Răspunsul este că *nu* a fost chiar aşa. El părea aproape că se bucură să discute despre aceste lucruri care pe mine m-ar fi scos din minţi.

Am început să mă întreb: „Dacă eu aş folosi acest cuvânt pentru a-mi descrie emoţiile, ce aş simţi? Aş începe să zâmbesc în loc să mă simt stresat? Hm!” M-am gândit: „Cred că totuşi merită să aprofundez situaţia”. La câteva zile după aceea am continuat să fiu foarte intrigat de ideea că prietenul meu putea folosi un asemenea limbaj şi am căutat să descopăr ce efect ar avea el asupra intensităţii mele emoţionale. Ce s-ar întâmpla dacă atunci când mă simţeam cu adevărat furios aş fi putut să spun: „Asta mă *irită* puţin!”? Numai gândindu-mă la asta, îmi venea să râd. Era atât de ridicol! Totuşi am hotărât să mă distrez puţin şi să încerc şi eu să văd cum e.

Prima ocazie de a aplica acest sistem mi s-a ivit după un lung zbor de noapte, când am ajuns la hotel. Când cineva din personalul meu a uitat să-mi facă rezervare, am avut privilegiul de a aştepta în faţa recepţiei vreo cincisprezece sau douăzeci de minute, deşi eram istovit fizic şi la capătul răbdării. Funcţionarul s-a târât în sfârşit până la recepţie şi a început să-mi caute cu greu numele în calculator într-un ritm care l-ar enerva şi pe un melc. M-am simţit „un pic furios” în sufletul meu şi m-am întors spre funcţionar şi i-am spus: „Să ştiţi că ştiu că nu e vina dvs., dar sunt istovit şi trebuie să ajung în cameră cât mai repede, pentru că, dacă voi mai sta mult aici, mă tem că voi deveni puţin *IRITAT”.*

Funcţionarul s-a uitat la mine oarecum uluit şi apoi a zâmbit. I-am zâmbit şi eu. Spărsesem stereotipul. Acel adevărat vulcan emoţional care se clădise în sinea mea s-a răcit pe loc şi s-au întâmplat două lucruri. Chiar mi-a făcut

plăcere să stau câteva clipe cu funcţionarul, *şi* el a început să bage viteză. Oare o nouă etichetă a senzaţiilor mele poate fi suficientă pentru a întrerupe un stereotip şi a-mi schimba realmente tipul de experienţă? Să fie oare atât de simplu? Ce idee!

Săptămâna următoare am încercat noul cuvânt iar şi iar. De fiecare dată am constatat că dacă îl spun, el are ca impact scăderea intensităţii emoţionale. Uneori mă face să râd şi măcar întrerupe acea clipă de supărare care nu mai ajunge să se transforme în mânie. În două săptămâni n-a mai fost nevoie să mă forţez să folosesc cuvântul: a devenit un obicei. A devenit *prima opţiune* în a-mi descrie emoţiile. Şi am constatat că nu mai ajung în acele stări de mânie extremă. Am devenit tot mai fascinat de acest instrument peste care am dat întâmplător. Am înţeles că, schimbându-mi vocabularul obişnuit, mi-am transformat experienţa de viaţă; am folosit ceea ce ulterior aveam să numesc „Vocabularul Transformaţional”. Treptat am mai încercat şi alte cuvinte şi am constatat că, dacă găseam unele suficient de expresive, puteam să scad sau să sporesc intensitatea sentimentelor în absolut orice situaţie.

Cum funcţionează de fapt acest proces? Trebuie să gândim astfel: imaginaţi-vă că cele cinci simţuri antrenează o serie de senzaţii la nivelul creierului. Obţinem stimuli vizuali, auditivi, chinestezici, olfactivi şi gustativi care sunt transformaţi de organele senzoriale în senzaţii interioare. Apoi totul trebuie bine organizat în categorii precise. Dar cum ştim ce înseamnă aceste imagini, sunete şi senzaţii? Una dintre cele mai puternice căi pe care a descoperit-o omul pentru a decide rapid ce înseamnă anumite senzaţii (durere sau plăcere) este crearea unor etichete cărora actualmente şi dvs. şi eu le spunem „cuvinte”.

Iată care ar fi o adevărată provocare: toate senzaţiile dvs, ajung la dvs, prin această pâlnie, asemeni unei *senzaţii lichide* turnate printr-un spaţiu îngust în diverse

forme precum cele de prăjituri, pe care le numim cuvinte. În dorinţa noastră de a lua mai rapid hotărâri, în loc să folosim toate cuvintele de care dispunem şi să le găsim pe cele mai expresive şi mai adecvate, obligăm adesea experienţa să ia o formă lipsită de vlagă. Ne creăm anumite obişnuinţe preferate: forme care modelează şi schimbă experienţa noastră de viaţă. Din păcate majoritatea nu evaluăm în mod conştient impactul cuvintelor pe care ne-am obişnuit să le folosim. Problema apare atunci când începem să turnăm permanent senzaţiile negative în forme de cuvinte cum ar fi „furios”, „deprimat”, „umilit” sau „nesigur”. Aceste cuvinte s-ar putea să nu reflecte exact experienţa propriu-zisă. Dar în momentul când dăm o formă acestei experienţe, eticheta pe care i-o ataşăm *devine* experienţa noastră. Ceea ce era „o mică problemă” devine ceva „devastator”.

De exemplu, directorul meu era „furios”, „vânăt de nervi” şi „turbat”. Eu am zis că sunt „enervat şi supărat”, iar prietenul meu a turnat experienţa sa în forma care însemna „iritat” sau „necăjit”. Interesant este că noi toţi, aşa cum aveam să descopăr ulterior, folosim aceleaşi cuvinte stereotipe pentru a descrie o multitudine de experienţe frustrante. Trebuie să ştim şi dvs. şi eu că putem avea cu toţii aceleaşi senzaţii, dar felul în care ni le organizăm, „forma sau cuvântul pe care îl folosim pentru ele” *devine în final experienţa noastră*, Mai târziu am constatat că folosind modelul prietenului meu (cuvintele „iritat” şi „necăjit”), eram capabil să schimb imediat intensitatea experienţei mele. Ea devenea altceva. Aceasta este însăşi esenţa Vocabularului TransformaţionaL: cuvintele pe care le ataşăm experienţei noastre *devin* experienţa în sine. Astfel trebuie să alegem *conştient* cuvintele pe care le folosim pentru a descrie stările noastre emoţionale. Altfel vom fi pedepsiţi prin însăşi faptul că ne-am creat o suferinţă şi mai mare decât cea adecvată, furnizată de realitate.

Ad litteram, cuvintele sunt folosite pentru a ne reprezenta ceea ce este experienţa noastră de viaţă. În această reprezentare ele modifică percepţia şi sentimentele noastre. Nu uitaţi, deşi trei persoane pot avea aceeaşi experienţă, totuşi una se va simţi furioasă, alta supărată şi cea de-a treia necăjită. Aceasta înseamnă că senzaţiile pot fi categoric schimbate *prin interpretarea personală a fiecăruia*. Cum cuvintele sunt principalul nostru instrument de interpretare sau de traducere, felul cum ne etichetăm experienţa modifică imediat senzaţiile produse la nivelul sistemului nostru nervos. Trebuie şi dvs. şi eu să înţelegem că într-adevăr cuvintele creează un efect biochimic.

Dacă vă îndoiţi de acest adevăr, aş vrea să vă gândiţi dacă există sau nu cuvinte care utilizate, pot crea imediat o reacţie emoţională. Dacă cineva vă adresează o mulţime de invective cu conotaţie rasistă, ce simţiţi? Sau dacă cineva vă înjură, de exemplu? Vi se modifică starea în care vă aflaţi? Există probabil o mare diferenţă între a vă spune doar "împuţitule" şi a vă explica pe larg ce înseamnă aceasta.

Oare acest cuvânt nu produce un alt tip de tensiune la nivel corporal decât dacă pur şi simplu v-ar zice că sunteţi „un înger”? Sau un „geniu”? Sau un „drăguţ”? Cu toţii asociem un nivel ridicat de suferinţă anumitor cuvinte. Atunci când i-am luat un interviu dr. Leo Buscaglia, el mi-a împărtăşit descoperirile făcute în urma unui studiu de cercetare în cadrul unei universităţi din estul Europei la sfârşitul anilor ’50. Oamenii au fost întrebaţi: „Cum aţi defini comunismul?” Un număr foarte mare dintre cei care au răspuns s-au arătat terorizaţi de întrebare în sine, dar puţini au fost cei care l-au putut defini propriu-zis – tot ce ştiau e că era ceva îngrozitori o femeie chiar a mers mai departe şi a zis: „Ei bine, nu ştiu prea bine ce înseamnă. Dar ar fi de dorit să nu ajungă până la Washington”. Un tip a zis că ştie tot ceea ce e nevoie despre comunişti şi că nu

trebuie altceva decât să-i *ucizi!* Dar nu putea explica ce sunt. Nu trebuie să negăm forţa etichetărilor în crearea senzaţiilor şi emoţiilor.

„Cuvintele sunt aţa pe care ne înşirăm experienţele
ALDOUS HUXLEY

Pe măsură ce am început să explorez forţa vocabularului, mă tot luptam cu ideea că ceva atât de simplu, cum ar fi o schimbare a cuvintelor, ar putea să creeze diferenţe radicale în experienţa noastră de viaţă. Când însă mi-am intensificat studiul limbajului, am descoperit efecte surprinzătoare care au început să mă convingă că Într-adevăr cuvintele *filtrează* categoric şi *transformă* experienţa. De exemplu, am constatat că *Enciclopedia Compton* susţine că în engleză există cel puţin 500.000 de cuvinte şi de atunci am găsit în alte surse că totalul lor ar putea atinge 750.000! Categoric că engleza are cel mai mare număr de cuvinte dintre toate limbile de pe faţa pământului, germana aflându-se pe locul doi, dar la mare distanţă, având în medie cam jumătate.

Ceea ce mi s-a părut fascinant este că, deşi există un număr enorm de cuvinte pe care le-am putea utiliza, vocabularul nostru obişnuit este extrem de limitat. Diverşi lingvişti mi-au împărtăşit faptul că o persoană obişnuită are un vocabular de lucru format doar din 2000 până la 10.000 de cuvinte. Dacă estimăm în continuare că engleza are, conform tradiţiei, o jumătate de milion de cuvinte, asta înseamnă că folosim *doar* O, 5 *până la* 2 *procente din limba noastră*! Care este însă tragedia şi mai mare? Câte dintre aceste cuvinte credeţi că descriu emoţiile? Am descoperit vreo trei mii de cuvinte asociate emoţiilor umane şi asta apelând la o multitudine de enciclopedii. Ceea ce m-a impresionat a fost proporţia de cuvinte care descriu emoţiile negative faţă de cele care descriu emoţiile pozitive. După calculul meu, 1.051 descriu emoţiile pozitive în vreme ce 2.086 (aproape dublu!) descriu

emoţiile negative. Ca să dau un exemplu, am descoperit că 264 de cuvinte descriu tristeţea, cum ar fi „disperare”, „ursuz”, „cu inima grea”, „irascibil”, „copleşit”, „chinuitor”, „înlăcrimat”, „melancolic” – şi doar 105 pentru a descrie veselia, cum ar fi „bine dispus”, „voios”, „vioi”, „însufleţit” şi „exultant”. Nu e de mirare că oamenii se simt mai mult rău decât bine!

Aşa cum am descris în Capitolul 7, când participanţii la seminarul întâlnire cu Destinul au întocmit o listă a emoţiilor pe care le-au trăit într-o săptămână, majoritatea au venit cu maximum 12. De ce? Pentru că avem cu toţii tendinţa să trăim aceleaşi emoţii iar şi iar: unii oameni înclină să se simtă mereu frustraţi, supăraţi, nesiguri, speriaţi sau deprimaţi. Unul dintre motive este că folosesc permanent *aceleaşi* cuvinte pentru a-şi descrie experienţa. Dacă ar fi să analizăm cu mai mult spirit critic senzaţiile pe care le trăim şi am fi mai creativi în felul în care evaluăm lucrurile, am putea găsi o nouă etichetare experienţei noastre şi astfel am putea să ne schimbăm realitatea emoţională.

Îmi amintesc că am citit cu ani în urmă un studiu care s-a făcut într-o închisoare. S-a constatat că de fiecare dată când deţinuţii aveau o experienţă dureroasă, una dintre puţinele căi de comunicare era cea a unei fapte fizice – vocabularul lor redus le limita exprimarea furiei emoţionale, canalizându-le şi cel mai mic sentiment de disconfort spre o mânie de o violenţă exacerbată. Ce diferenţă faţă de cineva ca William F. Buckley a cărui erudiţie şi stăpânire a limbii i-a permis să facă o descriere atât de amănunţită a emoţiilor ce reprezintă o varietate întreagă de senzaţii! Dacă vrem să ne schimbăm viaţa şi să ne modelăm destinul, trebuie să *selectăm* conştient cuvintele pe care le folosim şi să ne străduim permanent să ne extindem nivelul de opţiuni.

Pentru a avea o perspectivă mai largă, trebuie să nu uităm că Biblia foloseşte 7.200 de cuvinte diferite, scrierile

poetului şi eseistului John Milton cuprind 17.000 de cuvinte şi se spune că William Shakespeare a folosit 24.000 de cuvinte în diversele sale lucrări dintre care 5.000 doar o dată. De fapt el este şi cel care a creat multe dintre cuvintele englezeşti pe care le utilizăm acum în viaţa de zi cu zi. Iată o listă cu câteva care vi s-ar putea părea interesante:

MEREU ÎŢI STAU PE LIMBĂ…

Iată din cartea lui Michael Macrone, *Brush Up Your Shakespeare* (*Împrospătaţi-vă vocabularul shakespearian*) *o* listă de cuvinte pline de forţă şi capabile să creeze o anumită stare, inventate de maestrul limbii engleze, Shakespeare.

amazement – uluire arch-villain – cumplit de afurisit assassination – asasinat bloodstrained – pătat cu sânge bluster – frondă to Champion – a apăra cold-hearted – cu sânge rece dizgraceful – de ocară eventful – plin de evenimente fathomless – de neînţeles gallantry – galant hostile – ostil invulnerable – invulnerabil jaded – epuizat lackluster – fără strălucire laughâble – rizibil lustrous – lustruit madcap – descreierat majestic – maiestuos mone’s worth – valoros moonbeam – rază de lună mortifying – înspăimântător to negociate – a negocia, a se tocmi nimble-footed – sprinten obscene – obscen Olympian – Olimpian pageantry – păgânism to perplex – a nedumeri to puke – a vărsa puppy dog – căţeluş on purpose – înadins quarrelsome – cârcotaş radiance – strălucire reliance – încredere remorseless – fără remuşcări rose-cheeked – obraji trandafirii sacrificial – de sacrificiu savagery – sălbăticie shipwrecked – naufragiat shooting star – stea căzătoare to sire – a domni pe cineva to sneak – a strecura to squabble – a se sfădi stealthy – hoţie to swagger – a se fuduli tardiness – zăbovire time-honored – venerabil to torture – a chinui tranquil – calm, senin transcendence – transcendenţă trippingly – cate stă pe limbă unearthly – nepământean watchdog – câine de pază yelping –

scheunat, pălăvrăgit zany – măscărici

Lingviştii au demonstrat fără nicio umbră de îndoială că din punct de vedere cultural suntem formaţi de limba pe care o utilizăm. Şi oare nu există o logică în faptul că engleza se bazează mai ales pe verbe? La urma urmei, tradiţional suntem un popor activ şi ne mândrim cu faptul că ştim să ne concentrăm şi *să trecem la fapte*. Cuvintele influenţează constant felul în care evaluăm şi deci felul în care gândim. În schimb chinezii pun mare preţ pe lucrurile care nu se schimbă, lucru reflectat de numeroasele dialecte în care există, ca trăsătură predominantă, mai curând substantive decât verbe. Din perspectiva lor substantivele reprezintă lucruri de durată, în vreme ce verbele (ca şi faptele) azi sunt, mâine nu sunt.

Astfel este important să înţelegem că întotdeauna cuvintele modelează convingerile noastre şi au un impact direct asupra faptelor noastre. Cuvintele sunt materialul din care se croiesc toate întrebările. Aşa cum am constatat în capitolul precedent, modificând un cuvânt dintr-o întrebare, putem schimba instantaneu răspunsul pe care îl obţinem în legătură cu calitatea vieţii noastre. Cu cât am urmărit mai îndeaproape impactul cuvintelor, cu atât am fost mai impresionat de forţa lor de a crea emoţii omeneşti, nu numai în cazul meu ci şi în cazul altora.

„Este imposibil să cunoşti oamenii dacă nu cunoşti forţa cuvintelor”.

CONFUCIUS

Într-o zi am început să înţeleg că această idee, oricât de simplă ar fi fost ea, nu era o întâmplare, că Vocabularul Transformaţional este o realitate şi că schimbând cuvintele cu care ne-am obişnuit, putem schimba practic stereotipul emoţional al vieţii noastre. Mai mult, putem da o altă formă faptelor noastre, scopurilor şi în final destinelor noastre. Într-o zi împărtăşeam aceste constatări unui vechi prieten, Bob Bays. Pe măsură ce vorbeam, am văzut cum

dintr-odată s-a luminat ca un pom de Crăciun. Bob mi-a zis: „Hei! Să ştii că am descoperit şi eu ceva!” A început să-mi povestească o experienţă pe care a avut-o recent. Şi el era mereu pe drumuri, respectând un orar foarte strict, pentru a răspunde tuturor cerinţelor. Când în sfârşit s-a întors acasă tot ce-şi dorea era să fie lăsat puţin în pace. El are o casă în Malibu, aproape de ocean, dar una foarte mică, care nu fusese concepută să primească oaspeţi, eventual chiar trei-patru deodată.

Când a ajuns în pragul casei, a constatat că soţia lui îl invitase pe fratele ei să stea la ei şi că fiica lui, Kelly, care venise doar pentru două săptămâni, se hotărâse să stea două luni. Şi pentru a pune capac, cineva tocmai oprise aparatul video pe care el îl programase ca să înregistreze automat un meci de fotbal pe care aştepta de zile întregi să-l vadă. Aşa cum probabil că aţi ghicit, a atins „pragul său emoţional” şi când a mai aflat şi cine a oprit videoul – fiica lui – şi-a descărcat toţi nervii pe ea, admonestând-o de mama focului cu tot ce i-a venit la gură. Era prima dată în viaţa ci când el ridica tonul la ea, căci nici nu se pusese problema vreodată să se ajungă la un limbaj atât de colorat. Imediat ea a izbucnit în lacrimi.

Martoră la această scenă a fost soţia lui Bob, Brandon, pe care a umflat-o râsul. Cum acest comportament era extrem de anormal pentru Bob, s-a gândit că râsul ar fi o soluţie extremă şi foarte eficientă în a-i întrerupe stereotipul. În realitate el chiar *îşi dorea* ca cineva să-i întrerupă stereotipul. După ce lucrurile s-au mai limpezit puţin şi ea a înţeles că el a fost realmente furios, a început să se îngrijoreze. Şi i-a oferit un feedback extrem de preţios. Ea i-a spus: „Bob, te porţi foarte ciudat. Aşa ceva nu s-a mai întâmplat. Şi am mai observat ceva. Foloseşti întruna un cuvânt pe care nu l-am mai auzit la tine. De obicei când eşti stresat, spui că eşti *supra-încărcat*, dar în ultima vreme mereu zici că eşti *copleşit*. N-ai mai spus asta până acum. *Kelly* foloseşte acest cuvânt şi

când o face, e la fel de furioasă şi se comportă cam cum te-ai comportat tu”.

„Măi să fie!” am început eu să mă gândesc în timp ce Bob îmi tot povestea. „Este oare posibil ca, preluând vocabularul curent al altcuiva, să-i preiei şi stereotipurile emoţionale?” Oare nu cumva este cât se poate de adevărat că atunci când preiei cuvintele cuiva preiei şi volumul, intensitatea şi tonalitatea lor?

„La început era Cuvântul. IOAN1.1

Sunt sigur că unul dintre motivele pentru care adesea ajungem ca cei cu care ne petrecem mai multă vreme este că preluăm o parte dintre stereotipurile lor emoţionale atunci când le preluăm vocabularul uzual. Cei care stau cu mine, indiferent cât de puţin, încep să folosească diverse cuvinte cum ar fi „pătimaş”, „extraordinar” şi „spectaculos” pentru a-şi descrie experienţele. Vă puteţi imagina ce îmbunătăţire a stării lor se produce, comparativ cu cineva care spune că se simte „OK”? Vă daţi seama că, dacă folosiţi cuvântul „pasiune”, veţi constata o creştere pe scara emoţională? Este un cuvânt care transformă şi pentru că-l folosesc permanent, viaţa mea are o mai puternică încărcătură emoţională.

Vocabularul Transformaţional ne permite să intensificăm sau să diminuăm o stare emoţională pozitivă sau negativă. Asta înseamnă că ne dă forţa să transformăm cele mai puternice sentimente negative din viaţa noastră şi să le reducem intensitatea până în punctul în care nu ne mai deranjează sau să identificăm experienţele cele mai bune şi conducându-le pe noi culmi ale plăcerii şi energiei.

Ceva mai târziu în aceeaşi zi, când tocmai luam masa cu Bob, ne-am lăsat prinşi de o serie de proiecte la care lucram împreună. La un moment dat s-a întors spre mine şi mi-a zis: „Tony, eu nu cred că cineva pe lumea asta se poate plictisi vreodată”. Am fost de acord, „Ştiu ce vrei să spui. Pare o nebunie, nu-i aşa?” El mi-a zis: „Da, plictiseala

nici măcar nu intră în vocabularul meu”. Când tocmai a terminat de spus asta, l-am întrebat: „Ce ai spus? Plictiseala este un cuvânt care nu intră în vocabularul dvs… Ţii minte ce discutam mai devreme? Nu este în vocabularul tău şi deci nu trăieşti acest tip de experienţă. Hm! Oare este posibil să nu trăim anumite experienţe emoţionale, pentru că nu avem cuvântul care să le definească?”

CUVINTELE PE CARE LE ALEGI CU BUNĂ ŞTIINŢĂ

Îţi vor modela destinul

Spuneam mai devreme că felul în care ne reprezentăm lucrurile în gând determină felul în care trăim viaţa. O constatare în acest sens o reprezintă faptul că, dacă nu aveţi o modalitate de a vă reprezenta ceva, nu puteţi trăi acel ceva. În vreme ce poate fi adevărat că vă puteţi imagina ceva fără să aveţi cuvântul definitoriu sau vă puteţi reprezenta ceva prin sunet sau senzaţii, nu există nicio îndoială asupra faptului că atunci când definiţi concret ceva, îi daţi o altă dimensiune şi o altă substanţă, îi daţi un simţ al *realităţii*. Cuvintele sunt un instrument fundamental de reprezentare a lucrurilor pentru noi şi adesea nu există niciun cuvânt sau nicio cale de a gândi o anumită experienţă. De exemplu, în anumite limbi ale indienilor, din America nu există cuvântul „minciună” – această idee pur şi simplu nu există în limbajul lor şi nici în gândirea sau comportamentul lor. Neexistând cuvântul, ideea în sine pare că nu există. De fapt s-a constatat că tribul Tasaday din Filipine nu are cuvinte care să însemne „antipatie”, „ură” sau „război” – ce minunat! revenind la întrebarea mea iniţială referitor la faptul că Bob nu e niciodată plictisit, pentru că nu are acest cuvânt în vocabularul său, am mai pus una: „Care este cuvântul pe care nu l-am folosit niciodată pentru a descrie ceea ce simt?” Răspunsul pe care l-am găsit a fost „depresia”. M-am simţit poate frustrat, supărat, furios, iritat sau împovărat, dar niciodată deprimat. De ce? Oare aşa am

fost întotdeauna? Nu. Acum opt ani mă aflam într-o situaţie în care eram deprimat permanent. Această deprimare mă secase de orice strop de voinţă de a-mi schimba viaţa şi mă determina să-mi consider problemele ca fiind permanente, profunde şi exclusiv personale. Din fericire suferinţa a fost suficient de mare încât să mă scutur şi să ies din această prăpastie. Prin urmare am asociat ideea de suferinţă maximă cu cea de depresie. Am început să cred că a fi deprimat seamănă foarte tare cu a fi mort; Pentru că mintea mea a asociat o asemenea suferinţă ideii de depresie, fără ca măcar să-mi dau seama, automat am izgonit din vocabularul meu acest cuvânt, deci nu mi-l mai puteam reprezenta sau simţi. Dintr-o lovitură mi-am scăpat vocabularul de acest limbaj demobilizator şi totodată de sentimentul care poate distruge chiar şi sufletele cele mai tari. Dacă anumite conotaţii ale cuvintelor pe care le folosiţi vă creează stări negative, scăpaţi de aceste cuvinte şi înlocuiţi-le cu cele care vă dau forţă!

Probabil că acum vă spuneţi: „Asta e doar o chestie de semantică, nu? La ce bun să te joci cu cuvintele?” Răspunsul este că dacă *schimbaţi doar un cuvânt*, atunci experienţa nu se schimbă. Dar dacă utilizarea cuvântului produce o *întrerupere a stereotipurilor emoţionale cu care v-aţi obişnuit*, atunci totul se schimbă. Utilizarea eficientă a Vocabularului Transformaţional – vocabularul care transformă experienţele noastre emoţionale – întrerupe stereotipurile pernicioase, ne face să zâmbim, creează cu totul alte sentimente, ne schimbă starea de spirit şi ne permite să ne punem întrebări mai inteligente.

De exemplu, soţia mea şi cu mine suntem persoane pătimaşe, care reacţionăm puternic din punct de vedere sentimental. La începutul relaţiei noastre deseori ni se întâmpla să ajungem la ceea ce noi numeam „certuri destul de înfocate”. După ce am descoperit puterea etichetărilor ne-am folosit de forţa cuvintelor pentru a modifica acest tip de experienţă şi am convenit să ne

referim la acestea ca la nişte „conversaţii” sau ca la „dezbateri aprinse”. Acest sistem a modificat întreaga noastră percepţie. O „dezbatere aprinsă” are alte reguli decât o ceartă şi categoric că are altă intensitate emoţională, în şapte ani nu am revenit niciodată la acel nivel de intensitate emoţională obişnuit până atunci şi pe care îl asociam anterior „certurilor” noastre.

De asemenea, am început să-mi dau seama că aş putea să atenuez intensitatea emoţională chiar şi mai tare folosind modificatorii; de exemplu, spunând: „Sunt doar *puţin* iritat” sau „Mă simt *un picuţ* scos din fire”. Acum când Becky se simte puţin frustrată, este suficient să spună: „Sunt *olecuţă* supărată Ne umflă râsul pe amândoi, pentru că acesta este un mod de a ne întrerupe stereotipul anterior. Noul nostru stereotip constă în a face glume pe socoteala sentimentelor negative înainte ca ele să ajungă în faza în care să ne deranjeze serios – noi reuşim „să omorâm monstrul din faşă”. Atunci când i-am împărtăşit metoda acestui Vocabular Transformaţional bunului meu prieten, Ken Blanchard, mi-a povestit două exemple referitoare la cuvintele pe care le foloseşte ca să-şi schimbe starea. Pe unul dintre ele l-a preluat în Africa, când se afla într-un safari şi i s-a defectat maşina de teren. S-a întors spre nevasta lui, Marge, şi i-a zis: „Este destul de neplăcută funcţionat atât de bine în a le schimba starea de spirit încât acum folosesc acest cuvânt cât se poate de des. Pe terenul de golf, dacă nu-i iese o lovitură, el spune:

„Această lovitură mă *depăşeşte*”. Asemenea minuscule modificări schimbă o anumită direcţie emoţională şi ca urmare şi calitatea vieţii noastre.

POŢI FOLOSI VOCABULARUL TRANSFORMAŢIONAL PENTRU A-I AJUTA ŞI PE ALŢII

De îndată ce aţi înţeles puterea cuvintelor, deveniţi mult mai sensibil nu numai la felul în care le folosiţi dvs., dar şi la cele pe care le utilizează cei din jur. Ca urmare a

noii înţelegeri pe care am avut-o faţă de Vocabularul Transformaţional, mi-am dat seama că-i ajut şi pe cei din jur. N-am să uit niciodată momentul în care am început să folosesc în mod conştient această tehnică. Am făcut-o ca să-l ajut pe un prieten de-al meu pe nume Jim, un om de afaceri care a reuşit foarte bine, dar care trecea prin clipe grele. Mi-am dat seama că nu l-am văzut în viaţa mea atât de dărâmat.

Pe măsură ce îmi vorbea, am observat că-mi descrisese cât de deprimat este sau cât de deprimante sunt lucrurile de cel puţin 12 ori în 20 de minute. Am hotărât să văd cât de rapid îl poate ajuta să-şi schimbe starea spirituală acest Vocabular Transformaţional. Aşa că l-am întrebat: „Eşti într-adevăr deprimat sau te simţi doar puţin frustrat?” El mi-a spus: „Mă *simt* foarte frustrat”. I-am zis: „Eu am impresia că de fapt treci prin schimbări pozitive importante care te vor duce la un real progres”. Având în vedere că el a fost de acord, i-am descris impactul pe care l-ar putea avea cuvintele asupra stării sale emoţionale şi l-am întrebat: „Vrei să-mi faci o favoare? în următoarele zece zile promite-mi că n-o să mai foloseşti cuvântul «deprimat» nici măcar o singură dată. Dacă te pregăteşti să-l rosteşti înlocuieşte-l imediat cu unul care să îţi dea forţă. În loc de «deprimat» spune: «Mă simt puţin pesimist». Şi apoi spune: «Mă simt mai bine» sau «Am început să schimb radical lucrurile»”.

El a acceptat să se supună acestei experienţe şi probabil că aţi ghicit ce s-a întâmplat: o simplă modificare a vocabularului folosit a schimbat complet stereotipul iniţial. El nu a mai ajuns la acelaşi nivel de suferinţă şi ca urmare a ajuns într-o stare mult mai plină de resurse pozitive. Doi ani mai târziu, când i-am spus lui Jim că am scris despre experienţa lui în această carte, el mi-a împărtăşit că de atunci nu s-a mai simţit niciodată deprimat, *pentru că nu a mai folosit* niciodată *acest cuvânt pentru a-şi descrie o experienţă de viaţă*.

Nu uitaţi, frumuseţea Vocabularului Transformaţional constă tocmai în simplitatea sa. Este un act de cunoaştere profundă – ceva atât de simplu şi de universal valabil încât, de cum îl veţi folosi, veţi îmbunătăţi pe loc calitatea vieţii dvs.

Un exemplu excelent despre ce transformare se poate produce atunci când se schimbă un singur cuvânt este ceea ce s-a petrecut acum câţiva ani la PIE, compania de transport rutier naţional. Directorii au constatat că 60% dintre contractele lor de transport erau defectuoase şi că asta îi costa peste un sfert de milion de dolari pe an. Dr. W. Edwards Deming a fost angajat să descopere cauza. El a făcut un studiu foarte atent şi a descoperit că 56% dintre aceste erori se bazau pe o calculare greşită a capacităţii containerelor făcută chiar de către lucrători. Pornind de la recomandările dr. Deming, directorii de la PIE au hotărât că trebuie să găsească o cale de a modifica nivelul de implicare al lucrătorilor lor din toată ţara, pentru o mai bună calitate, şi că soluţia ideală ar fi să schimbe modul în care îi percep chiar ei pe lucrători. În loc să le mai spună lucrători sau camionagii, au început să se refere la ei ca ia nişte *meseriaşi*.

La început oamenilor li s-a părut ciudat; la urma urmei ce conta o schimbare de titulatură? Practic nu se modifica nimic, nu? Curând însă, ca urmare a utilizării permanente a acestui cuvânt, lucrătorii au început să se perceapă ei înşişi ca „meseriaşi” şi în mai puţin de 30 de zile PIE a redus cele 56% erori de transport la sub 10%, salvând în final aproape întregul sfert de milion de dolari anual.

Acest lucru ilustrează un adevăr general valabil: Cuvintele pe care le folosim atât în cadrul unor instituţii cât şi ca indivizi au un efect profund asupra felului în care percepem realitatea. Unul dintre motivele pentru care am creat cuvântul CANI! şi nu m-am mulţumit doar să împrumut termenul japonez *kaizen* („îmbunătăţire”) a fost

să cuprind într-un cuvânt filosofia şi stereotipul de gândire al unei ameliorări permanente. De îndată ce veţi începe să folosiţi permanent acest cuvânt el vă va influenţa felul în care analizaţi şi gândiţi. Cuvintele pe care le utilizăm sunt purtătoare de sens şi emoţii. Oamenii inventează cuvinte tot timpul; aceasta este una dintre minunile limbii engleze care asimilează foarte rapid orice cuvinte sau idei noi. Dacă vă veţi uita într-un dicţionar actual, veţi constata câte cuvinte din limbi străine am preluat şi mai ales de la anumite bresle.

De exemplu: cei care se ocupă cu surfingul au creat cuvinte cum ar fi „tubular" sau „radical" pentru a-şi traduce experienţa „total sublimă" pe care o dau valurile în viaţa lor de zi cu zi. Limbajul lor a fost atât de larg acceptat încât acum el intră în argoul nostru comun şi deci în felul în care gândim. Şi aceasta subliniază din nou faptul că trebuie să conştientizăm cuvintele pe care le preluăm de la cei din jur sau pe cele pe care le alegem singuri. Dacă folosiţi expresii cum ar fi „îmi vine să mă omor", în acel moment aţi intensificat suferinţa dvs, emoţională aducând-o la un nivel care ar putea pune în pericol realmente calitatea vieţii dvs. Sau dacă aveţi o legătură sentimentală şi îi spuneţi partenerului „Plec", creaţi posibilitatea ca această relaţie să se sfârşească. Dacă însă spuneţi „Sunt extrem de frustrat" sau „Sunt supărat foc", şansele de reconciliere cresc.

Majoritatea profesiilor au anumite cuvinte pe carele, utilizează pentru a-şi descrie munca şi lucrurile legate de meserie. De exemplu, mulţi artişti, înainte să intre pe scenă, simt o tensiune în stomac. Li se schimbă ritmul respiraţiei, le creşte pulsul şi încep să transpire. Unora li se pare firesc, ca o formă de pregătire a spectacolului, în vreme ce alţii socotesc că aceasta este o dovadă clară că vor cunoaşte un eşec. Aceste senzaţii cărora Carly Simon le spunea „trac" au împiedicat-o să apară în direct ani de zile. Bruce Springsteen, pe de altă parte, simţea acelaşi

lucru în stomac, numai că el îl eticheta drept „entuziasm”! El ştia că urmează să aibă o experienţă extrem de puternică, cea de a aduce o bucurie miilor de spectatori care îl iubesc. De-abia aşteaptă să iasă pe scenă. Pentru Bruce Springsteen această tensiune din stomac este un aliat; pentru Carly Simon este un duşman.

LUAŢI MAIMUŢOII VITEZĂ ŞI DAŢI-LE JOS MUŞTARUL!

Urmează câteva exemple amuzante din ziarul *Nezvsweek*, „Buzzwords – limbaje de specialitate”, exemple de Vocabular Transformaţional folosit la locul de muncă…

Grădiniţă

Maimuţoi viteză: Un preşcolar foarte agitat. Utilizare: „Măcar al dvs. e la şcoală. În schimb eu am un maimuţoi care mă aleargă toată ziua”.

Urlătorul: Un maimuţoi viteză care zbiară toată ziua spre disperarea părinţilor.

Micul Cernobîl: Un scutec extrem de puturos cum vedeţi doar prin reclame de genul: „Iubito, mai degrabă încălzeşti Scandinavia"

Ţurţuri verzi: Nările mucoase ale unui maimuţoi viteză.

Muştar. Mizeria dintr-un scutec.

Directori de pompe funebre în sine acest termen este o formă de Vocabular Transformaţional. Cum se chemau ei înainte? *Ciocli* Apoi au devenit antreprenori de pompe funebre şi acum sunt directori de pompe funebre, un termen mai uşor de acceptat de marea majoritate…

Prăjitul la cuptor: Incinerare fără depunere pe catafalc. De obicei se spune: „A, tocmai l-au prăjit la cuptor pe ăsta”.

Pac şi gata: *O* depunere pe catafalc de scurtă durată urmată de o slujbă fără pretenţii la care de obicei participă doar membrii familiei.

Echipele speciale de intervenţie

Chemarea străbunilor: spargerea unei uşi prin împuşcarea broaştei. Avocaţi

Profitoarea: *O* nevastă dependentă financiar fără venit personal. În expresii cum ar fi: „O să aibă nevoie de o pensie alimentară cât casa. E o profitoare”.

Bombardieri: Avocaţi specializaţi în divorţuri care încearcă să distrugă partenerul clientului său pentru a obţine toate bunurile pentru client, fără a se mai face partaj.

Saloanele de bronzat

Casper: Clienţi cu pielea *foarte* albă. (Expresia vine de la fantoma Casper.)

Iguane: Clienţi exagerat de bronzaţi care au început să se cojească.

DE LA BANAL LA TURBOENERGIE

Cum ar arăta viaţa dvs. Dacă aţi putea lua toate emoţiile negative pe care le-aţi simţit vreodată şi le-aţi reduce în intensitate astfel încât să nu mai aibă un impact atât de puternic şi să fiţi întotdeauna stăpân pe situaţie? Cum ar arăta viaţa dvs. Dacă ai putea intensifica toate emoţiile pozitive, împingându-vă astfel viaţa la un nivel mai înalt? Puteţi face toate astea cât ai clipi. Iată care este prima dvs, misiune.

Găsiţi-vă un moment chiar acum şi notaţi-vă trei cuvinte pe care le folosiţi în mod curent şi care vă fac să vă simţiţi groaznic (plictisit, frustrat, dezamăgit, supărat, umilit, jignit, trist ş.a.m.d.) Indiferent ce cuvinte aţi alege, aţi grijă să fie cele pe care le folosiţi de obicei când vă creaţi o stare proastă. Ca să descoperiţi o parte dintre aceste cuvinte pe care trebuie să le transformaţi, întrebaţi-vă: „Care sunt sentimentele negative pe care le am permanent?”

Apoi, după ce aţi identificat aceste trei cuvinte, distraţi-vă puţin. Faceţi în aşa fel încât să ajungeţi într-o

stare trăsnită şi revoltătoare şi găsiţi cuvinte noi care credeţi că ar putea fie să întrerupă stereotipul, sau măcar să scadă intensitatea emoţională în vreun fel. Să vă învăţ cum să vă alegeţi unele cuvinte care vor avea un efect sigur pe termen lung. Nu uitaţi că mintea dvs. îndrăgeşte tot ceea ce o scapă de durere şi o face să găsească plăcerea, deci alegeţi un cuvânt pe care să *vreţi* să-l folosiţi în locul celui vechi, care era limitativ. Unul dintre motivele pentru care am folosit „iritat" sau „puţin necăjit" în loc de „supărat" este că sunau caraghios. Pentru mine e un efect clar de întrerupere a stereotipului, ca de altfel şi pentru oricine altcineva mă ascultă şi, cum îmi place la nebunie să întrerup stereotipuri, mă amuză teribil şi-mi face plăcere să folosesc aceste cuvinte. De îndată ce obţineţi asemenea rezultate, vă garantez că o să deveniţi dependent de proces în sine. Ca să vă ajut să vă apucaţi de treabă, iată câteva exemple de cuvinte simple şi amuzante pe care le puteţi folosi pentru a scădea imediat intensitatea emoţiilor:

Emoţii/ expresii negative	Transformate în
Mă simt…	*În Mă simt…*
supărat	În trezit la realitate
speriat	În Inconfortabil
Îngrijorat	În puţin preocupat
nerăbdător	În În aşteptare
dezorientat	În curios
deprimat	În calm înainte de fapte

deprimat	În	nesigur pe situaţie
deprimat	În	pe cale de a face o schimbare
distrus	În	puţin blocat
ceva pute	În	are puţin miros
spumegând	În	stârnit
dezamăgit	În	dezum flat
dezamăgit	În	amânat
dezgustat	În	surprin s
groază	În	provoc are
jenat	În	conştie nt
jenat	În	stimula t
Istovit	În	gata să îmi reîncarc bateriile
Istovit	În	mai puţin în formă
eşec	În	piedică
eşec	În	ceva de învăţat
eşec	În	O nouă pregătire
teamă	În	mirare
speriat	În	curios

Înspăimânta	În	Întrebă	
t		tor	
frustrat	În	provoc	
		at	
frustrat	În	fascina	
		t	
furios	În	pasion	
		at	
umilit	În	Inconfo	
		rtabil	
umilit	În	surprin	
		s	
jignit	În	deranja	
		.t	
jignit	În	Intoxic	
		at	
urăsc	În	prefer	
nerăbdător	În	anticip	
		ativ	
nesigur	În	Întrebă	
		tor	
Insultat	În	prost	
		înţeles	
Insultat	În	Înţeles	
		greşit	
Iritat	În	stimula	
		t	
Iritat	În	tulbura	
		t	
gelos	În	prea	
		iubitor	
leneş	În	Înmaga	
		zinarea	
		energiei	

singur	În	disponibil
singur	În	temporar pe cont propriu
pierdut	În	căutând
emoţionat	În	energizat
supra-încărcat	În	În plin efort
copleşit	În	oarecum dezechilibrat
copleşit	În	ocupat
copleşit	În	stimulat
copleşit	În	În căutare de
copleşit	În	multe ocazii
copleşit	În	stimulat la maximum
copleşit	În	trecând la fapte
dureros	În	Inconfortabil
Împietrit	În	confruntat cu o problemă
respins	În	deviat
respins	În	În pregătire

respins	În	neglijat
respins	În	subapreciat
respins	În	neînţeles
trist	În	a pune ordine în gânduri
temător	În	entuziast
ei, rahat!	În	ei, să fie!
scârbit	În	curăţat de rele
stresat	În	ocupat
stresat	În	binecuvântat
stresat	În	energizat
prost	În	descoperitor
prost	În	lipsit de imaginaţie
prost	În	de învăţat
Îngrozitor	În	diferit

Sigur că puteţi găsi şi altele mai reuşite ca în această listă, aşa încât găsiţi trei cuvinte pe care le folosiţi de obicei şi care vă creează sentimente negative în viaţă şi apoi rescrieţi o listă a alternativelor care fie că vor întrerupe stereotipul dvs, făcându-vă să râdeţi, pentru că sunt ridicole, fie că măcar îi vor scădea intensitatea.

Cuvintele vechi negative	Cuvintele noi pozitive
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Cum vă puteţi garanta că folosiţi realmente aceste cuvinte? Răspunsul e simplu: printr-un CNA pe care-l faceţi singur. Mai ţineţi minte Condiţionarea Neuro-Asociativă? Mai ţineţi minte primele două faze?

Faza unu: Hotărâţi să faceţi în aşa fel încât să cunoaşteţi mai multă plăcere în viaţă şi mai puţină suferinţă. Daţi-vă seama că unul dintre lucrurile care v-au împiedicat să reuşiţi este limbajul pe care l-aţi folosit şi care a intensificat emoţia negativă.

Faza doi: Găsiţi căile de a utiliza aceste trei noi cuvinte. O modalitate este să vă gândiţi cât de ridicol ar fi să ajungeţi într-o fază de nebunie, când aţi putea să vă simţiţi chiar bine. Poate că o cale şi mai eficientă de a găsi pârghiile necesare este să procedaţi ca mine: apelaţi la trei prieteni şi împărtăşiţi-le cuvintele pe care vreţi să le schimbaţi. De exemplu, eu am descoperit că am fost foarte frustrat în viaţă, aşa încât am decis să devin în schimb „fascinat”. De asemenea, deseori spuneam „*Trebuie* să fac asta” şi astfel mă stresam. Cum îmi trebuia ceva care să-mi amintească ce noroc am de fapt şi cum realmente asta mi-a transformat întreaga experienţă, am început să spun „*Vreau* să fac asta”. *Nu* trebuie să fac nimic. Şi în loc să fiu „furios” am preferat să fiu „necăjit”, „iritat” sau „puţin îngrijorat”.

În următoarele zece zile, dacă mă prindeam că foloseam unul dintre cuvintele vechi, întrerupeam imediat stereotipul şi-l înlocuiam cu unul nou. Făcându-mi plăcerea de a-mi respecta promisiunea şi de a duce lucrurile până la

capăt, am stabilit un nou stereotip. Prietenii mei se aflau totuşi acolo în cazul în care mă abăteam. Ei imediat aveau să mă întrebe: „Tony, eşti furios sau eşti doar *iritat*?" „Eşti frustrat sau *fascinat*?" Le-am explicat clar că nu trebuie să folosească asta ca pe o armă, ci ca pe un instrument de sprijin. După o scurtă perioadă de timp acest nou stereotip de limbaj a devenit stilul meu de a reacţiona permanent.

Oare asta a însemnat că niciodată nu m-am mai simţit „furios"? Sigur că nu. Şi furia poate fi o emoţie utilă uneori, însă noi nu vrem ca emoţiile negative să ajungă instrumente de primă mână. Vrem să ne oferim noi alternative. Vrem să avem cât mai multe forme în care să turnăm aceste senzaţii în stare lichidă, pentru a obţine un număr mai mare de emoţii de calitate în viaţa noastră.

Dacă realmente vreţi să faceţi aceste schimbări în viaţa dvs., adresaţi-vă prietenilor dvs., explicaţi-le ce faceţi, ce cuvinte vreţi şi puneţi-i se va întrebe cu un ton respectuos: „Sunteţi (*cuvântul vechi*) sau (*cuvântul nou*)?" Implicaţi-vă în această poveste ca să întrerupeţi stereotipul ori de câte ori este posibil. Oferiţi-vă o plăcere imediată de câte ori folosiţi o nouă alternativă şi vă veţi forma o nouă scară a alternativelor din viaţa dvs.

Sigur că folosirea Vocabularul Transformaţional nu este limitată doar la scăderea intensităţii negative; ea ne oferă şi ocazia de a intensifica puternic experienţa emoţiilor pozitive. Când cineva vă întreabă ce faceţi, în loc să răspundeţi „Bine" sau „Aşa şi aşa" faceţi-l praf şi exclamaţi entuziasmat: „M *simt spectaculos*!" Oricât de simplist ar putea părea, el creează un nou stereotip la nivel neurologic – o nouă pistă neurală spre plăcere. Aşa încât chiar acum notaţi trei cuvinte pe care le folosiţi de obicei pentru a descrie ce simţiţi sau cum vă simţiţi şi care exprimă ideea de „binişor", de exemplu: „Mă simt bine" sau „Sunt bine", „Totul e în regulă". Apoi găsiţi altele noi care să fie o sursă de inspiraţie pentru dvs. Dacă doriţi câteva sugestii, aruncaţi-vă un ochi pe lista care urmează

şi încercuiţi-le pe cele care vi se par că ar putea fi amuzante şi adăugaţi-le vocabularului dvs, pentru a vă condimenta experienţa de zi cu zi:

Cuvinte bune	Cuvinte grozave
Mă simt…	*Mă simt…*
vioi	Înfometat
În regulă	Înspăimântător
atrăgător	Înfricoşător
treaz	Înfricoşat
confortabil	Înfuriat
Încrezător	Înfuriat
mulţumit	Înfuriat.
liniştit	Înfricoşător
curios	Înfricoşat
hotărât	Imbatabil
energic	Înturboenergic
entuziast	Încântat
Încântat	Înextaziat
Încântat	Înpătimaş

		ş
Încântat	În	formida bil
fantastic	În	fabulos
rapid	În	ca glonţul
mă simt bine	În	Încărca t cosmic
mă simt bine	În	nemaip omenit
bine	În	trăsnet
atent	În	energic
norocos	În	extrem de binecuvântat
Împlinit	În	suprasa turat
amuzant	În	vioi
bucuros	În	În al nouălea cer
bine	În	mai mult decât excelent
bine	În	dinamit ă
bine	În	mai bine nu se poate
bine	În	magic
bine	În	vibrant
bine	În	exuber ant
grozav	În	extazia t

grozav	În	mortal
grozav	În	Incredibil
grozav	În	fenomenal
fericit	În	Încântat
fericit	În	exultant
fericit	În	ultraexuberant
fericit	În	binecuvântat
Intens	În	brid
Interesat	În	Înrobit ideii
a plăcea	În	a fi captivat
a plăcea	În	a fi fermecat
a plăcea	În	a adora
a plăcea	În	a savura
Iubit	În	adorat
Iubit	În	venerat
Iubit	În	pătimaş
motivat	În	Implicat
motivat	În	stimulat
motivat	În	mustind de entuziasm

a merge înainte	În	a merge cu viteză maximă
drăguţ	În	fantastic
drăguţ	În	spectaculos
nicio problemă	În	fericit să
nu-i rău	În	nici că se putea mai bine
OK	În	energic
OK	În	fantastic
OK	În	perfect
a da atenţie	În	a vă concentra
liniştit	În	senin
perfect	În	extraordinar
plăcut	În	monumental
puternic	În	Invincibil
destul de bine	În	meseriaş
destul de bine	În	grozav
demobilizat	În	În refacere
rapid	În	explozi v

plin de idei	În t	străluci	
mulţumit	În ut	satisfăc	
sigur	În	fixat pe	
sigur	În tor	Încreză	
sigur	În	pozitiv	
sigur	În	cu forţă	
deştept	În	dotat	
stimulat	În t pozitiv	Încărca	
puternic d	În bil	Invinci	
super	În v	explozi	
gustos	În os	somptu	
extraordinar	În	divin	

Cuvântul vechi (mediocru)	Cuvântul nou (intens)
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Folosiţi acelaşi sistem, şi anume contactaţi trei prieteni pentru a vă asigura că folosiţi cuvintele cele noi, puternice şi pozitive şi că vă mai şi distraţi pe deasupra.

ATENUAŢI ABORDAREA SUFERINŢEI ÎN CAZUL ALTORA

Este greu de supraestimat impactul pe care îl poate avea Vocabularul Transformaţional asupra noastră şi a celorlalţi. Trebuie să ne amintim valoarea utilizării a ceea ce eu numesc atenuanţi şi intensificatori; ei ne oferă o mai mare precizie atunci când tratăm cu alţii, indiferent că este vorba de o relaţie sentimentală, de o negociere de afaceri sau de orice alte scenarii posibile.

Cu ani în urmă, când aveam impresia că ceva „s-a dus naibii" în afaceri, căutam responsabilul şi îi spuneam: „Sunt foarte supărat" sau „Sunt direct îngrijorat de povestea asta". Ştiţi care era rezultatul? Stereotipul automatismului meu de limbaj făcea ca cealaltă persoană să reacţioneze, chiar dacă nu asta era intenţia mea. Adesea devenea defensivă, ceea ce ne împiedica să găsim o soluţie problemei cu care eram confruntaţi.

Aşa că am învăţat să spun în loc de cele de mai sus (chiar dacă simţămintele erau mai intense): „Sunt puţin preocupat de ceva. M-ai putea ajuta?" Mai întâi de toate procedând astfel, scădea intensitatea emoţională. Prin asta aveam de câştigat şi eu, şi persoana cealaltă cu care comunicam. De ce? Pentru că preocupat înseamnă altceva decât îngrijorat. Dacă spuneţi că sunteţi îngrijorat de ceva puteţi da impresia că n-aveţi încredere în calităţile celuilalt. Şi în al doilea rând, dacă mai adăugaţi şi „puţin" asta atenuează semnificativ mesajul. Scăzând intensitatea, dădeam posibilitatea celeilalte persoane să reacţioneze de pe o poziţie de forţă şi în acelaşi timp creştea şi posibilitatea de comunicare.

Vă daţi seama cum ar putea să îmbunătăţească acest sistem relaţiile de acasă? Ce anume le comunicaţi de obicei copiilor? Adesea noi nu ne dăm seama de puterea pe care o au cuvintele asupra lor. Copiii, ca şi adulţii, au tendinţa să ia totul în tragic, prin urmare, trebuie să fim sensibili la posibilele semnificaţii pe care le pot căpăta remarcile negândite. În loc să izbucnim veşnic nerăbdători spunând: „Eşti aşa de prost!" sau „Eşti atât de

neîndemânatic!” – un stereotip care în une – le cazuri poate submina grav respectul de sine al copilului – încercaţi să întrerupeţi stereotipul spunând ceva de genul: „Sunt puţin cam iritat de comportamentul tău; vino încoace să stăm de vorbă”. Acest lucru nu numai că întrerupe stereotipul, ceea ce vă permite amândurora o comunicare mult mai bună a sentimentelor şi dorinţelor, dar şi transmite un mesaj copilului că problema nu are de-a face cu el ca persoană, ci *cu comportamentul său* – ceva ce poate fi schimbat. Asta poate clădi ceea ce eu numesc Podul Realităţii[14], baza unei comunicări puternice şi pozitive între doi oameni – şi care are un impact mai puternic, constructiv asupra copiilor.

Cheia în asemenea situaţii este să puteţi să întrerupeţi stereotipul; altfel în această stare negativă s-ar putea să spuneţi lucruri pe care le veţi regreta ulterior. De altfel aşa se şi distrug marea majoritate a relaţiilor. Într-un moment de furie putem spune lucruri care jignesc, ceea ce-i face pe ceilalţi să dorească să facă uz de represalii sau să se simtă atât de jigniţi încât să nu-şi mai deschidă sufletul în faţa noastră niciodată. Deci trebuie să înţelegem puterea cuvintelor noastre atât de a crea, cât şi de a distruge.

„Poporul german nu este unul războinic. Este unul de soldaţi, ceea ce înseamnă că nu-şi doreşte războiul, dar nici nu se teme de el. Iubeşte pacea, dar iubeşte în egală măsură onoarea şi libertatea sa”.

ADOLF HITLER

De-a lungul vremurilor cuvintele au fost folosite de demagogi pentru a ucide şi a subjuga, ca atunci când Hitler a profitat de nemulţumirile unei naţiuni şi le-a

14 Podul Realităţii este o strategie de comunicare pe care compania noastră, Sisteme pentru Succes Robbins, o foloseşte în programele de formare din cadrul firmelor pentru a spori posibilitatea de comunicare dintre conducere şi angajaţi, precum şi cea dintre membrii echipei de conducere.

transformat în ură faţă de o minoritate, iar din dorinţa de a câştiga noi teritorii, a convins populaţia germană să pornească la război. Saddam Hussein a etichetat invazia sa în Kuwait, precum şi ostilităţile care au decurs din ea ca fiind *jihād*, *sau* Războiul Sfânt, ceea ce a modificat felul de a-l percepe al cetăţenilor irakieni, dându-le impresia că este o cauză dreaptă.

La scară mai mică, putem observa în istoria noastră recentă o mulţime de exemple în care s-a aruncat cu vorbe pentru a fi redefinită o experienţă. În timpul recentului război din Golful Persic vocabularul militar a fost extrem de complex, el folosind la a atenua impactul distrugerilor care aveau loc acolo. În timpul administraţiei Reagan rachetele MX au fost rebotezate „Apărătoarele păcii" – Administraţia Eisenhower s-a referit permanent, când a vorbit despre războiul din Coreea, ca la o „acţiune de restabilire a ordinii".

Trebuie să fim foarte clari prin cuvintele pe care le folosim, pentru că ele capătă sens nu numai pentru noi şi pentru cei cu experienţe similare, ci şi pentru ceilalţi. Dacă nu vă plac rezultatele obţinute în momentul comunicării cu ceilalţi, priviţi mai atent cuvintele pe care le utilizaţi şi încercaţi să deveniţi mai selectiv. *Eu nu vă sugerez că trebuie să deveniţi atât de sensibil încât să nu mai folosiţi nu ştiu ce cuvânt*. Dar selectarea cuvintelor care vă *dau forţă* este de o importanţă capitală.

În mod similar, oare este în avantajul nostru să scădem întotdeauna intensitatea emoţiilor negative? Răspunsul este nu. Uneori este nevoie să ne înfuriem pentru a avea pârghiile necesare să trecem la o schimbare. Toate emoţiile omeneşti au rostul lor, aşa cum vom vedea în Capitolul 11. Totuşi de la bun început am vrea să ne asigurăm că nu avem un mesaj excesiv de negativ şi trăiri prea intense. Deci nu mă interpretaţi greşit; eu nu vă cer să trăiţi o viaţă în care să nu existe senzaţii sau emoţii negative. Există momente când sunt foarte importante.

Vom discuta despre asta în capitolul următor. Trebuie să înţelegeţi că scopul nostru este ca permanent să suferim mai puţin în viaţă şi să cunoaştem mai multă plăcere. Stăpânirea Vocabularului Transformaţional este una dintre fazele cele mai simple şi mai eficiente de atingere a scopului.

Feriţi-vă de etichetările care v-ar putea limita experienţa. Aşa cum menţionam în primul capitol, am lucrat cu un băieţel care fusese etichetat drept „handicapat la învăţătură”. El actualmente este socotit un geniu. Vă daţi seama cum această modificare de vocabular i-a transformat radical percepţia de sine, precum şi capacitatea de a-şi canaliza forţele. Care sunt cuvintele care aţi vrea să vă definească? Care ar fi cuvântul sau fraza prin care ceilalţi să vă identifice?

Trebuie să aveţi mare grijă cu felul în care ceilalţi vă etichetează, pentru că de îndată ce punem o etichetă pe cineva, creăm o emoţie corespunzătoare. Nicăieri acest lucru nu este mai valabil decât în cazul bolilor. Tot ceea ce am studiat în domeniul psihoneuroimunologiei reîntăreşte ideea că de fapt cuvintele pe care le folosim creează efecte biochimice puternice. Într-un interviu cu Norman Cousins el ne-a povestit despre munca sa din ultimii 12 ani cu peste două mii de pacienţi. El a constatat mereu că momentul în care se pune un diagnostic – adică o *etichetă* timp temelor sale – starea pacientului se înrăutăţeşte. Etichete precum „cancer”, „scleroză în plăci” sau „maladii cardiace” creează panică pacienţilor ducând la neajutorare şi depresie, ceea ce slăbeşte eficienţa sistemului imunitar.

Şi invers, studiile au arătat că pacienţii pot fi eliberaţi de depresiile produse de anumite etichetări producându-se o îmbunătăţire corespunzătoare la nivelul sistemului imunitar. „Cuvintele pot îmbolnăvi; cuvintele pot ucide”, mi-a spus Cousins. „De aceea doctorii înţelepţi sunt foarte atenţi la ceea ce le spun bolnavilor. Acesta este unul dintre motivele pentru care, în cadrul companiei

noastre Fortune Management™, lucrăm mult cu doctori nu doar pentru a-i ajuta să îşi facă un cabinet, ci şi pentru a-i învăţa cum să-şi sporească sensibilitatea emoţională, ceea ce-i va ajuta să îşi aducă m şi mai mare măsură contribuţia. Dacă aveţi o meserie în care lucraţi cu oamenii, este absolut imperativ să înţelegeţi puterea cuvintelor şi impactul pe care le au ele asupra celor din jur.

ŞI ACUM PAUZĂ PENTRU SPONSORII NOŞTRI…

Uneori vocabularul are o forţă de transformare mai mare decât s-ar putea crede – lucru ce poate fi atestat de câteva dintre reclamele cele mai importante. După ce au tradus în chineza sloganul „Trezeşte-te la viaţă, sunteţi Generaţia Pepsi” mai marii companiilor au constatat cu uimire că de fapt cheltuiseră milioane de dolari pentru a obţine următorul anunţ: „Pepsi îi învie din morţi şi pe strămoşii dvs” Chevrolet, uluit de vânzările tot mai slabe în America Latină pentru noul automobil Nova, în final au descoperit că în spaniolă n-o va înseamnă „nu merge”.

Dacă încă sunteţi sceptic, v-aş sugera să faceţi un test simplu de Vocabular Transformaţional şi să vedeţi ce vi se întâmplă. Adesea, în timpul seminariilor, lumea îmi spune: „Sunt atât de furios de ce mi-a zis persoana asta!” şi eu întreb: „Sunteţi furios sau sunteţi jignit?” Această simplă întrebare cel mai adesea îi face să-şi reevalueze situaţia. Şi când aleg un nou cuvânt ei spun, „Cred că mă simt jignit” şi atunci vă daţi seama că fiziologic intensitatea a mai scăzut puţin. Le e mai uşor să trateze o jignire decât o furie.

În mod similar puteţi să reduceţi intensitatea emoţională în zone la care poate că nici nu v-aţi gândit. De exemplu, în loc să folosiţi expresia „Mor de foame” ce-ar fi să ziceţi: „Mi-e puţin foame?” Folosind această variantă, veţi constata că şi mine că puteţi reduce intensitatea apetitului în câteva clipe. Uneori oamenii mănâncă

exagerat pur şi simplu pentru că s-au obişnuit să intre într-o asemenea frenezie emoţională. În mare parte totul porneşte de la limbajul utilizat de obicei.

La un seminar recent, întâlnire cu Destinul, am fost martorii unui exemplu extraordinar de putere a cuvintelor pentru schimbarea instantanee a stării de spirit a cuiva. Una dintre participante s-a întors de la masă absolut radioasă. Ne-a spus că imediat înainte de tină îi venea să ţipe şi a dat buzna în încăpere ţipând: „Totul este o harababură îngrozitoare", a spus ea. „Simţeam că explodez. Am crezut că voi avea o cădere nervoasă. Şi apoi mi-am spus «Nu, nu, este doar o *ridicare* nervoasă!» Asta m-a făcut să râd. Şi apoi m-am gândit «Nu, de fapt ai o stare nervoasă *trecătoarei*»" A obţinut schimbarea dintr-un singur cuvânt. Preluând controlul şi dând o etichetă acestui proces (prin vocabularul ei), ea şi-a schimbat complet starea şi felul în care a perceput experienţa sa de viaţă – astfel a transformat realitatea.

Asta e marea dvs, şansa. Preluaţi controlul. Observaţi care sunt cuvintele pe care le folosiţi de obicei şi înlocuiţi-le cu cele care vă dau energie, care cresc sau scad intensitatea emoţională după cum este cazul. Începeţi chiar de azi. Puneţi în mişcare acest proces. Notaţi-vă cuvintele, implicaţi-vă, mergeţi până la capăt şi nu uitaţi de forţa acestui instrument foarte simplu care va reuşi singur, fără nimic altceva.

Apoi să mai analizăm ceva la fel de amuzant şi de simplu şi care vă va da forţa să vă stăpâniţi permanent emoţiile, împreună să ne croim o cale prin care să vă spuneţi…

10

Scapă de blocaje, dărâmă zidurile, dă drumul funiei şi dansează în drum spre succes: limbajul metaforelor vieţii

„Metafora este poate cea mai rodnică potenţialitate

umană. Eficacitatea sa are ceva magic; ea pare un mijloc de creaţie pe care Dumnezeu L-a uitat în noi atunci când în creat pe oameni”.

JOSE ORTEGA Y GASSET

„Sunt la capătul puterilor”.

„Nu pot merge mai departe”.

„Simt că-mi pocneşte capul”.

„Sunt la o răspântie”.

„M-am blocat”.

„Sunt în aer”.

„Simt că mă sufoc”.

„Sunt la pământ”.

„Am ajuns într-o fundătură”.

„Duc povara întregii lumi pe umerii mei”.

„Viaţa e scurtă”.

„Viaţa este un iad”.

În capitolul precedent am vorbit despre puterea cuvintelor de a ne modela viaţa şi de a ne direcţiona destinele. Să ne oprim însă acum asupra anumitor cuvinte care au chiar *mai mult* înţeles şi o mai mare intensitate emoţională: metaforele. Pentru a înţelege metaforele trebuie să înţelegem simbolurile. Care este impactul imediat cel mai puternic: cuvântul „creştin” sau imaginea unei cruci? Dacă sunteţi ca marea majoritate, crucea va avea un efect mai puternic pentru a declanşa emoţii pozitive imediate. Practic ea nu reprezintă altceva decât două linii intersectate, dar are forţa de a comunica un standard şi un fel de viaţă pentru milioane de oameni. Luaţi acum crucea, transformaţi-o în svastică şi puneţi-o alături de cuvântul „nazist”. Care are mai multă forţă de a vă influenţa negativ? Din nou, dacă sunteţi ca marea majoritate, svastica va avea tendinţa să introducă o senzaţie mai puternică şi mai rapidă decât cuvântul în sine. De-a lungul istoriei omeneşti simbolurile au fost

folosite pentru a declanşa reacţii emoţionale şi a modela comportamentul uman. Multe lucruri servesc drept simboluri: imagini, sunete, obiecte, fapte şi, bineînţeles, cuvinte. Dacă cuvintele sunt simboluri, atunci metaforele sunt simboluri mai expresive.

Ce este o metaforă? De câte ori explicăm sau comunicăm o idee legând-o de altceva, folosim o metaforă. Cele două lucruri s-ar putea să aibă puţine în comun, practic nici să nu semene între ele, dar ne-am familiarizat atât de tare cu ele încât le înţelegem chiar mai bine aşa. Metaforele sunt simboluri şi ca urmare pot crea intensitate emoţională chiar mai rapid şi mai complet decât cuvintele directe pe care le utilizăm. Metaforele ne pot transforma instantaneu.

Ca fiinţe umane, permanent noi gândim şi vorbim în metafore. Adesea oamenii spun că sunt „prins între ciocan şi nicovală". Ei se simt „în beznă" sau „se străduiesc să se ţină pe linia de plutire". Credeţi că v-aţi simţi ceva mai stresat dacă ar trebui să vă abordaţi problemele pornind de la ideea că „vă străduiţi să vă ţineţi pe linia de plutire" decât „urcând scara succesului"? V-aţi simţi altfel; în timpul unui test dacă v-aţi zice că vă „strecuraţi" şi nu „daţi din coate"? Percepţia şi trăirea cronologică s-ar schimba dacă aţi spune despre timp că abia „se târăşte" în loc de „zboară"? Evident.

Una dintre principalele căi prin care învăţăm este cea a metaforelor. Învăţarea este un proces prin care stabilim noi asocieri de idei creând noi înţelesuri, iar metaforele sunt ideale pentru acest scop. Când nu înţelegem ceva, metafora asigură o cale de a vedea cum ceea ce *nu* înţelegem este de fapt ceva ce *înţelegem*. Metafora ne ajută să stabilim conexiuni. Dacă X este ca Y şi îl înţelegem pe X, dintr-odată îl înţelegem şi pe Y. Dacă, de exemplu, cineva încearcă să vă explice principiul electricităţii asaltându-vă cu termeni cum ar fi „ohmi", „amperi", „waţi" şi „rezistenţă", mai mult ca sigur că se va

aşterne o confuzie totală, pentru că nu înţelegeţi aceste cuvinte, nu aveţi *puncte de reper* pentru ele şi deci vă este greu să vedeţi legătura dintre ele.

Dar dacă v-aş explica principiul curentului electric comparându-l cu ceva cu care sunteţi deja familiarizat? Dacă v-aş desena o ţeavă şi v-aş spune: „Ai văzut vreodată cum curge apa printr-o ţeavă?” aţi răspunde că da. Şi atunci aş spune: „Şi dacă ar exista ceva care ar încetini apa care trece prin ţeavă? Ei bine, acest ceva este asemeni rezistenţei dintr-un sistem electric”. Aţi şti ce înseamnă o rezistenţă? Fireşte – şi aţi şti imediat. De ce? Pentru că v-am spus că este *asemeni* unui lucru pe care deja îl înţelegeţi.

Toţi marii învăţaţi – Buddha, Mohammed, Confucius şi Lao-ţi – au utilizat metafore pentru a-şi transmite gândurile oamenilor obişnuiţi. Indiferent de convingerile religioase, mai toată lumea este gata să accepte că Iisus Hristos a fost un învăţător extraordinar al cărui mesaj de iubire a dăinuit nu doar prin ceea ce a spus, ci şi prin cum a spus. El nu s-a dus la pescari pentru a le zice că ar vrea ca ei să facă noi adepţi creştini. Nici n-ar fi ştiut ce înseamnă asta. Şi atunci le-a spus că ar vrea ca ei să se facă „pescari de suflete”.

De îndată ce a folosit această metaforă ei au înţeles imediat ce au de făcut. Metafora le-a furnizat analogiile necesare procesului de a-i aduce şi pe alţii pe drumul credinţei. Când şi-a spus parabolele, el a extras idei complexe pe care le-a transformat în imagini simple care i-au schimbat pe toţi cei care au primit mesajul din toată inima. De fapt Iisus n-a fost doar un mare meşter povestitor, el şi-a folosit întreaga existenţă ca pe o metaforă de ilustrare a forţei iubirii de Dumnezeu şi a promisiunii de mântuire.

Metaforele ne pot da putere, extinzându-ne şi îmbogăţindu-ne experienţele de viaţă. Din păcate însă,

dacă nu suntem atenţi atunci când preluăm o metaforă, instantaneu preluăm şi multe dintre convingerile limitative care o însoţesc. Ani de zile fizicienii au folosit metafora sistemului solar pentru a descrie relaţia dintre electron, proton şi neutron la nivelul unui atom. Ce era nemaipomenit în această metaforă? îi ajuta pe elevi să înţeleagă rapid relaţia dintre atom şi ceva ce ştiau deja. Puteau astfel să-şi imagineze imediat nucleul ca fiind soarele şi electronii ca fiind planetele ce se învârtesc în jurul său. Problema era că atunci când au preluat această metaforă, fizicienii – fără să-şi dea seama – preluau şi ideea că electronii rămân mereu la aceeaşi distanţă faţă de nucleu, tot aşa cum planetele păstrează aceeaşi distanţă faţă de soare. Aceasta era o presupunere inexactă şi limitativă. De fapt este tocmai ceea ce i-a blocat pe fizicieni ani de zile, pentru că ei nu şi-au mai pus o multitudine de întrebări referitoare la atom din cauza acestei false presupuneri, preluate odată cu metafora. Astăzi ştim că electronii nu rămân la distanţe egale pe orbite; orbitele lor *variază* ca distanţă faţă de nucleu. Această nouă înţelegere nu a putut fi posibilă decât după ce s-a renunţat la metafora cu sistemul solar. Rezultatul a fost un salt enorm în privinţa înţelegerii energiei atomice.

METAFORE UNIVERSALE

Îl mai ţineţi minte pe directorul meu nemulţumit? Exact în ziua în care am făcut constatările necesare pentru a crea tehnica Vocabularului Transformaţional am descoperit şi valoarea a ceea ce eu numesc metafore universale. Ştiam că directorul meu folosea cuvinte care îi intensificau emoţiile şi mă întrebam ce îl determină să aibă de la început aceste sentimente negative. După cum ştim deja şi dvs., şi eu, tot ceea ce facem se bazează pe starea în care ne aflăm, iar starea este determinată de fiziologia noastră şi de felul în care ne reprezentăm lucrurile în gând.

Aşa încât l-am întrebat de ce era aşa de supărat şi el

mi-a zis: „Ei bine, e ca şi cum *ne-ar fi închis într-o ladă şi ne-ar fi pus arma la tâmplă*”. Credeţi că aţi reacţiona intens dacă v-aţi imagina sau v-aţi reprezenta în gând că sunteţi prins într-o asemenea situaţie? Nu. e greu de închipuit de ce se înfuriase într-atât. De mulţi ani, fără să-mi dau seama, i-am ajutat pe numeroşi oameni să-şi schimbe felul de a simţi spărgându-le stereotipurile şi schimbându-le metaforele. Nu-mi dădeam seama exact ce fac. (Asta face parte din forţa de a crea o etichetare: odată ce ai eticheta pentru ceea ce faci, poţi crea şi comportamentul adecvat.)

M-am întors spre director şi l-am întrebat: „Ce culoare are arma?” S-a uitat la mine uluit şi mi-a zis: „Ce?” Am repetat întrebarea: „Ce culoare are arma?” Imediat i-am întrerupt stereotipul. Pentru a-mi răspunde la întrebare, a trebuit să se concentreze pe ciudăţenia ei, ceea ce imediat i-a schimbat focalizarea internă. Când a început să-şi imagineze arma, credeţi că şi-a schimbat ca urmare şi starea emoţională? Sigur. A început să râdă. Vedeţi, practic orice întrebare pe care o punem repetat va declanşa până la urmă un răspuns şi odată cu apariţia lui se va schimba şi centrul atenţiei. De exemplu, dacă vă repet întruna: „Nu vă gândiţi la culoarea albastră”, la ce culoare vă veţi gândi? Răspunsul este clar: „Albastră”. Şi ca urmare totul vi se va părea cam albastru.

Faptul că-l făceam să vizualizeze imaginea ca şi cum ar fi avut realmente o armă la îndemână, i-a modificat imaginea negativă şi deci şi starea emoţională. Cum rămâne cu lada? Am abordat diferit problema pentru că este un tip deştept. I-am spus doar atât: „În ce priveşte ideea cu lada nu ştiu cum eşti tu, dar nu cred că cineva ar putea construi o ladă în care să încap *eu* şi să nu mai am scăpare”. Vă daţi seama cât de repede am distrus şi lada.

Adesea acest om are trăiri foarte intense, pentru că operează cu metafore agresive. Dacă într-adevăr ceva nu vă convine, analizaţi-vă puţin metaforele pe care le folosiţi

pentru a descrie ceea ce simţiţi sau de ce nu progresaţi sau ce vă stă în cale. Adesea folosiţi o metaforă care vă intensifică sentimentele negative. Când oamenii au probleme, adesea gândesc aşa: „Simt povara întregii lumi pe umerii mei” sau „Mă aflu în faţa unui zid dincolo de care nu pot trece”. Metaforele care demobilizează pot fi schimbate la fel de repede cum au fost create. Vă alegeţi o metaforă care să vi se pară reală; o puteţi *schimba* probabil la fel de rapid. Deci dacă cineva îmi spune ce simte atunci când susţine că poartă pe umeri povara întregii lumi, eu voi răspunde: „Dă jos povara de pe umerii tăi şi mergi mai departe”. O să se uite ciudat la mine, dar pentru a înţelege ceea ce am spus va face o schimbare a centrului de atenţie şi ca urmare se va transforma şi ceea ce simte. Sau dacă cineva îmi spune că nu poate face progrese de niciun fel, că se izbeşte permanent de un zid, i-aş spune să nu se mai izbească şi să facă o gaură în el prin care să treacă. Sau să-l escaladeze. Sau să facă un tunel pe dedesubt. Sau să treacă prin el, să deschidă o uşă şi să ajungă dincolo.

O să vă mirez chiar dacă pare totul foarte simplist, cât de repede reacţionează oamenii. Repet, în momentul în care vă reprezentaţi în mod diferit lucrurile în gând, schimbaţi instantaneu ceea ce simţiţi. Dacă cineva îmi zice: „Sunt la capătul puterilor” îi voi spune: „Dă-te mai încolo şi vino încoace!” Adesea oamenii spun că s-au „blocat” într-o situaţie. Niciodată nu sunteţi blocat! Sunteţi poate puţin nemulţumit. Nu aveţi răspunsuri clare. Dar nu sunteţi blocat. În momentul în care vă reprezentaţi situaţia ca fiind în faţa unui blocaj, exact asta şi simţiţi. Trebuie să fim foarte atenţi cu metaforele pe care ni le permitem.

Aveţi grijă şi cu metaforele pe care le preluaţi de la alţii. Am citit într-un articol că Sally Field împlinea 44 de ani. Se scria acolo că a început să „alunece pe panta vârstei mijlocii”. Ce modalitate oribilă şi negativă de a reprezenta un grad mai mare de înţelepciune. Dacă vă

simţiţi în întuneric, aprindeţi pur şi simplu lumina. Dacă simţiţi că vă scufundaţi într-o mare de confuzii, ieşiţi pe plajă şi destindeţi-vă pe insula înţelegerii. Ştiu că poate părea pueril. Pueril însă este să ne îngăduim să alegem inconştient: şi permanent metaforele care ne demobilizează. Trebuie să *preluăm controlul* asupra metaforelor noastre, şi nu doar să evităm metaforele problemă, ci să *preluăm şi metaforele pozitive*. De îndată ce deveniţi sensibil la metafore, şi dvs., şi cei din jur puteţi face mai uşor schimbarea; Trebuie doar să vă întrebaţi aşa: *„Chiar asta am vrut să spun? Într-adevăr aşa stau lucrurile sau este o metaforă inadecvată?”* Nu uitaţi, de câte ori folosiţi expresiile: „Mă simt ca „sau „Asta este mai degrabă ca „cuvântul „ca „declanşează nevoia de metaforă. Aşa încât puneţi-vă întrebări mai optimiste, întreabă-te: „Care ar fi o metaforă *mai bună*? Care ar fi o posibilitate mai *revigorantă* de a gândi acest Lucru? Cu ce altceva s-ar putea asemăna?” De exemplu, dacă ar *fi* să vă întrebaţi ce înseamnă viaţa pentru dvs, sau care este metafora dvs. în privinţa vieţii, s-ar putea să spuneţi: „Viaţa este o luptă continuă” sau „Viaţa este un adevărat război”. Dacă veţi prelua această metaforă, veţi prelua şi o serie de convingeri care decurg din ea. Ca şi în cazul atomului şi al sistemului solar, vă veţi adapta comportamentul în funcţie de o serie de convingeri subconştiente cuprinse în metafore.

Orice metaforă pe care o preluăm este însoţită de un întreg set de reguli, idei şi noţiuni preconcepute. Dacă veţi crede că viaţa este un război, în ce fel vă vor fi colorate percepţiile? S-ar putea să spuneţi: „Viaţa este un drum foarte greu şi se termină cu moartea”. Sau: „Voi fi eu împotriva tuturor”. Sau: „Lupii se mănâncă între ei”. Sau: „Dacă într-adevăr viaţa este o luptă, s-ar putea să fiu rănit”. Toate aceste filtre au un impact asupra convingerilor subconştiente despre oameni, posibilităţi, muncă, efort şi viaţă în sine. Această metaforă vă va afecta

deciziile, felul în care gândiţi, în care simţiţi şi ce aveţi de făcut. Vă va modela faptele şi, prin urmare, destinul.

VIAŢA E UN JOC

Diverşi oameni au diverse metafore universale. De exemplu: atunci când am citit un interviu cu Donald Trump, am observat că el adesea se referea la viaţă ca fiind „un examen”. Fie ajungi pe primul loc, fie pierzi. Nu există cale de mijloc. Vă daţi seama ce stres i-a creat această metaforă în relaţie cu viaţa, tocmai pentru că a interpretat-o astfel? Dacă viaţa este un examen poate că va fi sever. Poate că ar fi bine să fii cu adevărat pregătit; s-ar putea să-l pici (sau eventual să copiezi, presupun). Pentru unii viaţa este o competiţie. Poate fi amuzantă, dar în acelaşi timp înseamnă că există oameni pe care trebuie să-i întreci şi că nu poate fi decât un singur câştigător.

Pentru unii viaţa este un joc. În ce fel vă vor fi colorate percepţiile atunci? Viaţa poate fi amuzantă – ce idee minunată! Ea, poate fi într-o oarecare măsură competitivă. S-ar putea să existe o şansă să joci şi să te bucuri chiar mai mult. Unii spun: „Dacă este un joc înseamnă că sigur vor fi şi din cei care pierd”. Alţii întreabă: „Va fi nevoie de o pregătire specială?” Totul depinde de *convingerile* pe care le conotaţi cuvântului „joc”; dar cu această metaforă din nou aveţi un set de filtre care vor afecta felul în care gândiţi şi simţiţi.

Cu siguranţă că metafora Maicii Tereza sună cam aşa: viaţa este ceva sfânt. Şi dacă aţi crede şi dvs, că viaţa este ceva sacru? Dacă aceasta ar fi principala dvs, metaforă, s-ar putea să fiţi mai rezervat faţă de ea – sau s-ar putea să vă facă să gândiţi că nu aveţi voie să vă distraţi atât. Dacă aţi crede că viaţa este un dar? Dintr-odată devine o surpriză, ceva amuzant, ceva special. Dacă aţi crede că viaţa e un dans? Nu-i aşa că ar fi ceva antrenant? Ar fi ceva frumos, ceva ce faceţi în compania altora, cu graţie, ritm şi bucurie. Care dintre aceste metafore

reprezintă cel mai bine viaţa? Mai mult ca sigur că *toate* sunt utile în diverse momente pentru a vă ajuta să întrerup eţi un anumit stereotip şi a produce o schimbare. Dar nu uitaţi, toate metaforele aduc avantaje în anumite contexte şi limitări în altele.

Cum am devenit tot mai sensibil la metafore, am început să cred că *să ai o singură metaforă este o excelentă cale de a-ţi limita viaţa*. N-ar fi nimic rău în metafora cu sistemul solar, dacă fizicianul ar avea şi alte modalităţi de a descrie atomii. Deci dacă vrem să ne îmbogăţim existenţa, trebuie să dezvoltăm metaforele pe care le folosim pentru a descrie cum este viaţa noastră, care sunt relaţiile noastre sau cine suntem ca oameni.

Dar oare ne limităm doar la metafore despre viaţă şi despre atomi? Sigur că nu. Avem metafore pentru aproape toate zonele experienţei. De exemplu, munca. Unii oameni spun: „Hai din nou la ocnă” sau „Trebuie să pun osul la treabă”. Ce credeţi că simt aceşti oameni despre slujbele lor? Unii dintre oamenii de afaceri pe care-i cunosc folosesc metafore universale cum ar fi „bunurile mele” pentru afacerile pe care le au şi „obligaţiile mele” pentru oamenii pe care îi au ca angajaţi. În ce fel credeţi că este afectat modul în care sunt trataţi aceşti oameni? Alţii consideră afacerile ca o grădină pe care trebuie să o îngrijeşti şi să o îmbunătăţeşti în fiecare zi, pentru ca în final să dea roade, să ne răsplătească. Unii însă socotesc munca drept o şansă de a fi cu prietenii şi de a se alătura unei echipe câştigătoare. În ceea ce mă priveşte, îmi consider afacerile ca pe o mare familie. Acest lucru ne permite să transformăm calitatea legăturilor pe care le avem între noi.

„Viaţa este asemeni unui tablou, şi nu o sumă de lucruri”.

OLIVER WENDELL HOLMES, JR.

Vă daţi seama cum, prin modificarea unei singure

metafore universală din „Viaţa este o competiţie” în „Viaţa e un joc”, aţi putea schimba imediat experienţa de viaţă în mai multe direcţii simultan? Dacă aţi percepe viaţa ca pe un dans, credeţi că relaţiile dvs, cu ceilalţi s-ar schimba? S-ar putea schimba felul în care acţionaţi în afaceri? Cu siguranţă. Acesta este un exemplu de punct de sprijin, pivot de schimbare universală prin care o singură modificare poate transforma felul în care gândiţi şi simţiţi în mai multe domenii ale existenţei. Nu spun că există o cale bună şi una rea de a analiza lucrurile. Trebuie să înţelegeţi că schimbarea unei metafore universale poate transforma pe loc felul în care perceperi întreaga dvs, viaţă. Ca şi în cazul Vocabularului Transformaţional, puterea metaforelor constă în simplitatea lor.

Cu ani în urmă tocmai ne ocupam de un program de două săptămâni în Scottsdale, Arizona, în urma căruia acordam atestate. În toiul seminarului un tip a sărit din senin şi a început să lovească cu pumnii pe toţi cei din jur de parcă ar fi avut un cuţit în mână strigând cât îl ţineau plămânii: „*Văd negru în faţa ochilor*, *văd negru* în faţa *ochilor*!” Un psihiatru care stătea două rânduri mai în faţă a strigat: „Dumnezeule! Are o cădere nervoasă în urma unei psihoze!” Din fericire, eu n-am acceptat eticheta psihiatrului la nivelul Vocabularului Transformaţional. În schimb mi-am dat seama că trebuie să modific *instantaneu* starea acestei persoane. Nu trebuia să-i explic ideea de metaforă universală; am făcut ce mă pricepeam eu mai bine. I-am întrerupt stereotipul. M-am dus la el şi am ţipat: „Atunci n-ai decât să *vezi alb în faţa ochilor*. Foloseşte pastă corectoare! *Albeşte tot*!” Omul a rămas uluit pentru o clipă. S-a oprit din ceea ce făcea şi toată lumea a rămas mută, aşteptând să vadă ce urmează.

În câteva secunde i s-a modificat chipul, dar şi trupul. A început să respire altfel. I-am spus, „Albeşte bine totul!” Apoi l-am întrebat cum se simte şi el mi-a zis: „Mă simt mult mai bine”. Atunci i-am zis: „Atunci stai jos” şi mi-am

continuat seminarul. Toată lumea era uimită şi să spun drept şi eu eram puţin surprins că sistemul a funcţionat atât de uşor. Două zile mai târziu omul a venit la mine şi mi-a zis: „Nu ştiu ce m-a apucat, dar tocmai împlinisem 40 de ani în ziua aceea şi am simţit că-mi pierd minţile. Loveam ca şi cum aş fi avut un pumnal, pentru că voiam să ies din întunericul care mă cuprinsese. Când mi-ai zis să albesc totul, a început să se lumineze. M-am simţit total diferit. Am început să am alte gânduri şi azi mă simt excelent". Şi a continuat să se simtă excelent pe toată durata seminarului – printr-o simplă schimbare de metaforă.

Până acum am discutat doar despre cum putem să *reducem* intensitatea emoţională negativă prin utilizarea Vocabularului Transformaţional şi a metaforelor universale. Însă uneori este util şi important să trăim emoţii negative la o intensitate maximă. De exemplu: am cunoscut un cuplu care avea un băiat. Acesta s-a apucat de droguri şi băutură. Părinţii ştiau că trebuie să facă ceva pentru a-i modifica acest stereotip distructiv, dar în acelaşi timp asociau această idee unui amestec nepermis în viaţa copilului. Ceea ce până la urmă i-a împins dincolo de orice limite şi i-a stimulat suficient încât să ia măsuri şi să *acţioneze* a fost o conversaţie pe care au avut-o cu cineva care la rândul său a fost cândva dependent. *„Chiar în acest moment în dreptul tâmplei fiului vostru sunt îndreptate două gloanţe"*, a spus el. *„Unul reprezintă drogurile, celălalt alcoolul şi fie unul fie celălalt o să îl ucidă – e doar o chestiune de timp – dacă nu-l opriţi chiar acum".*

Această reprezentare atât de plastică a situaţiei i-a determinat să treacă la fapte. Dintr-odată faptul că nu acţionau în niciun fel însemna că permiteau ca fiul lor să moară, în vreme ce anterior consideraseră problema ca pe o simplă provocare a destinului. Înainte să adopte această nouă metaforă erau lipsiţi de acea forţă emoţională de a face ceea ce trebuie. Sunt fericit să vă spun că au reuşit

să-şi ajute băiatul să se întoarcă pe drumul cel bun. Nu uitaţi, metaforele pe care le folosim determină în mod direct acţiunile noastre.

ALEGE-ŢI METAFORELE UNIVERSALE

Mi-am dezvoltat o „antenă" pentru a fi cât mai sensibil la metaforele universale ale oamenilor. Am citit un interviu cu antropologul Mary Catherine Bateson în care ea spunea: „Puţine lucruri sunt mai distrugătoare decât metaforele toxice" Acesta este un punct de vedere remarcabil şi din care am avut multe de învăţat în mod direct.

Într-unul dintre seminariile mele, întâlnire cu Destinul, aproape toată lumea se plângea de o anumită femeie, şi asta încă înainte de a începe programul propriu-zis. Crease mare agitaţie la biroul de înregistrări şi când a ajuns în sală a început să se plângă de tot ceea ce vă puteaţi imagina: mai întâi era prea cald în încăpere, apoi era prea rece; era supărată pe persoana din faţă, pentru că era prea înaltă ş.a.m.d. Când m-am ridicat să vorbesc, n-am reuşit să continui mai mult de cinci minute fără ca ea să mă întrerupă şi să sublinieze că ceea ce spun eu nu are nicio valoare sau că nu era adevărat sau că pentru fiecare caz existau şi excepţii.

Am tot încercat să-i întrerup stereotipul, dar eu mă concentram asupra efectului, şi nu asupra cauzei. Dintr-odată am înţeles că trebuie să existe o convingere universală sau o metaforă universală asupra vieţii care o făcea să fie atât de fanatică în privinţa detaliilor şi de-a dreptul nesuferită în comportament. Am întrebat-o: „Ce anume ai de câştigat procedând aşa? Sunt convins că ai o intenţie pozitivă. Care este convingerea ta despre viaţă sau despre amănunte sau despre lucrurile care sunt bune sau rele?" Ea mi-a spus: *„Cred că pur şi simplu micile spărturi scufundă corabia* „Dacă vă imaginaţi că vă veţi îneca, oare nu cumva deveniţi un pic obsedat să căutaţi orice posibilă

spărtură? Cel puţin aşa percepea femeia asta viaţa!

De unde provenea această metaforă? Se pare că femeia avusese mai multe experienţe de viaţă în care lucrurile mărunte o costaseră foarte mult. Ea atribuia divorţul său unor probleme nesemnificative pe care n-a ştiut să le stăpânească – şi de care nici măcar nu era conştientă. Tot aşa, credea că necazurile financiare sunt rezultatul unor cauze la fel de mărunte. Ea adoptase această metaforă pentru a nu retrăi suferinţa de acest tip pe viitor. Sunt sigur că nu o încânta ideea de a-şi schimba metaforele dacă eu nu-i ofeream o pârghie în acest sens. Odată ce aş fi reuşit s-o fac să simtă suferinţa care decurge din această metaforă pe care singură şi-o alege şi i-aş fi putut demonstra că există o plăcere imediată dacă s-ar fi schimbat, aş fi putut s-o ajut să-şi întrerupă acest stereotip, să-şi modifice metafora şi să creeze o nouă serie de modalităţi de înţelegere a propriei persoane şi a vieţii.

Ea a combinat mai multe metafore universale – viaţa e un joc, viaţa e un dans – şi ar fi trebuit să vedeţi cu ochii dvs, transformarea nu numai în felul în care îi trata pe ceilalţi, ci şi în felul în care se trata pe sine, pentru că înainte găsea întotdeauna mici spărturi şi în cazul ei. Această schimbare i-a modificat felul în care avea să abordeze totul şi este un exemplu excelent asupra felului în care o schimbare a metaforei universale poate modifica toate domeniile de existenţă, de la respectul de sine la relaţiile interumane şi la felul în care tratezi lumea în cele mai mici amănunte.

Cu toată puterea pe care ne-o oferă metaforele, există însă şi o parte înspăimântătoare, şi anume că *majoritatea nu am ales* niciodată *conştient metaforele prin care ne reprezentăm lucrurile*. De unde v-au venit metaforele astea? Probabil că le-aţi preluat de la cei din jur, de la părinţi, profesori, colegi şi prieteni. Pun pariu că nu v-aţi gândit la impactul lor sau pur şi simplu nu v-aţi gândit deloc la ele şi astfel au devenit un obicei.

„Perceperea adevărului înseamnă detectarea unei analogii”.

HENRY DAVID THOREAU

Ani de zile oamenii m-au întrebat cu ce anume mă ocup de fapt. De-a lungul timpului am răspuns prin metafore diferite – „Sunt dascăl”, „Sunt student”, „Sunt un vânător de perfecţiune umană”, „Sunt conferenţiar”, „Sunt autor de best-seller”, „Simt un consultant neîntrecut”, „Simt terapeut”, „Sunt consilier” – dar niciuna dintre ele nu transmitea sentimentul exact. Oamenii mi-au oferit tot felul de metafore. În multe medii eram recunoscut drept un „guruy/. Aceasta este o metaforă pe care am evitat-o, pentru că am socotit că presupune că oamenii sunt dependenţi de mine pentru a-şi crea o schimbare – ceea ce niciodată nu mi-ar putea da forţa necesară să continui. Cum eu cred că toţi suntem răspunzători de propria noastră schimbare, am evitat această metaforă.

Totuşi, într-o zi în sfârşit am găsit. „Simt antrenor”. Ce înseamnă să fii antrenor? Pentru mine antrenorul este persoana care vă este prieten, căruia îi pasă de dvs, cu adevărat. Antrenorul se implică trup şi suflet în a vă ajuta să fiţi cel mai bun pe măsura puterilor dvs. Antrenorul vă stimulează şi nu vă dă drumul din strânsoare. Antrenorii ştiu şi au experienţa necesară, pentru că au trecut şi ei prin antrenament. Nu sunt cu nimic mai buni decât cei pe care-i antrenează (şi astfel am scăpat de nevoia de a fi perfect pentru cei pe care „îi învăţ”). De fapt cei pe care îi antrenează s-ar putea să aibă calităţi superioare antrenorului. Dar cum antrenorii şi-au concentrat forţa într-o anumită direcţie ani de zile, ei vă pot învăţa să distingeţi câteva elemente dare care vă pot transforma imediat performanţele, chiar în câteva clipe.

Uneori antrenorii vă pot furniza informaţii noi, strategii noi şi talente noi; ei vă arată cum să obţineţi rezultate palpabile. Uneori un antrenor nici măcar nu vă

învaţă ceva nou, dar vă aminteşte ce trebuie să faceţi în momentul respectiv şi vă împinge de la spate. M-am gândit aşa: „De fapt eu sunt un antrenor de succes. Ajut la antrenarea oamenilor în privinţa felului în care pot obţine ceea ce-şi doresc cu adevărat, mai rapid şi mai uşor”. Toată lumea are nevoie de un antrenor, indiferent că este un preşedinte de companie, un absolvent, im familist, un om al străzii sau preşedintele Statelor Unite! De îndată ce am început să folosesc această metaforă, am modificat imediat ceea ce simţeam despre mine. M-am simţit mai puţin stresat, mai destins; m-am simţit mai apropiat de oameni. Nu mai trebuia să fiu „perfect” sau „mai bun”. Am început să mă distrez mai mult şi impactul asupra oamenilor a crescut însutit.

O METAFORĂ îţi poate salva viaţa

Două persoane pe care eu şi Becky avem privilegiul să le numărăm printre prietenii noştri simt Martin şi Janet Sheen. Sunt căsătoriţi de aproape 30 de ani şi ceea ce respect cel mai mult la ei este sprijinul total pe care şi-l acordă lor şi familiilor lor, dar şi tuturor celor aflaţi la nevoie. După cum îl cunoaşte toată lumea, Martin întotdeauna a ştiut să dăruiască, dar nu se ştie cât de multe fac zilnic şi el, şi Janet pentru ceilalţi. Ei sunt întruchiparea integrităţii. Metafora lor pentru omenire este cea a „unei familii uriaşe” şi ca urmare sunt foarte iubitori şi înţelegători chiar şi cu necunoscuţii.

Îmi amintesc când Martin mi-a împărtăşit povestea înduioşătoare a felului în care i s-a schimbat viaţa cu ani în urmă, când juca în *Apocalypse Now*. Înainte socotise viaţa ca ceva de temut. Acum o percepe ca pe o provocare tentantă. De ce? *Noua lui metaforă*: *viaţa este un mister*. Îi plac atât misterul de a fi o fiinţă umană, cât şi îndoielile şi posibilităţile nelimitate ce pot fi trăite în fiecare zi.

Ce anume i-a schimbat metafora? Suferinţa profundă. *Apocalypse Now* a fost filmat în plină junglă filipineză.

Programul era de obicei de luni până vineri, iar vinerea seara Martin şi Janet mergeau cu maşina două ore şi jumătate pentru a ajunge la o „căsuţă” de weekend din Manila. La un sfârşit de săptămână Martin a trebuit să rămână la filmări şi sâmbătă dimineaţa (Janet hotărâse deja să meargă în oraş să-i cumpere un ochi de sticlă unui tip din echipă care era atât de sărac încât n-avea cu ce să şi-l cumpere, aşa încât a plecat înaintea lui). În seara aceea Martin s-a trezit singur răsucindu-se de zor în pat, transpirând abundent şi simţind o durere cumplită. Dimineaţa a făcut o criză de inimă foarte puternică. O parte din trupul lui a paralizat. A căzut jos şi printr-o voinţă de fier s-a târât până la uşă şi a strigat după ajutor. Zăcând acolo, pe pământ a simţit că a trăit experienţa morţii. Dintr-odată totul a devenit calm şi liniştit. Se vedea cum trece lacul şi apa care era undeva departe. S-a gândit el: „Deci asta înseamnă să mori”. Şi atunci şi-a dat seama *că mi-i este frică de moarte, ci că de fapt îi este frică de viaţă*! în acel moment a înţeles că problema reală este viaţa. Atunci a decis să trăiască. Şi-a adunat până la ultimul strop de energie şi a întins mâna după câteva fire de iarbă. Printr-o concentrare totală a reuşit s-o ducă până la nas. Abia de mai simţea ceva. În momentul în care a mirosit iarba durerea a revenit şi a ştiut că trăieşte. A continuat să se lupte. Când cei din echipă l-au descoperit, au fost convinşi că va muri. Atât privirile lor, cât şi comentariile l-au făcut pe Martin să-şi pună la îndoială capacitatea de a supravieţui. A început să-şi piardă forţele. Dându-şi seama că nu mai e timp, cel mai bun pilot din echipa filmului *Apocalypse Now* şi-a riscat propria viaţă şi a mers cu elicopterul pe un vânt puternic pentru a reuşi să-l ducă la cel mai apropiat spital. O dată ajunşi acolo, Martin a fost pus pe o targă şi condus până în sala de operaţii unde a continuat să primească mesaje subliminale clare că avea să moară. Era tot mai slăbit. Apoi a apărut Janet. Ea auzise că el avusese un atac din cauza căldurii,

dar mai apoi doctorii au informat-o de gravitatea stării sale de sănătate. Ea a refuzat să accepte – ea ştia că Martin avea nevoie de forţă; mai ştia că trebuie să întrerupă stereotipul fricii, atât pe al lui, cât şi pe al ei. A trecut imediat la fapte şi le-a împlinit printr-o afirmaţie. Când Martin a deschis ochii, ea i-a zâmbit larg şi i-a spus: „E *doar un film, iubitule*! *E doar un film*”. Martin spune că în acel moment şi-a dat seama că va supravieţui şi a început să se vindece. Ce metaforă extraordinară! Instantaneu problema n-a mai părut atât de gravă. Era o situaţie în care se putea descurca. „Pentru un film nu merită să faci realmente o criză de inimă”, spunea implicit mesajul, dar cred că, la nivel subliminal, metafora este mult mai profundă. La urma urmei suferinţa pe care o trăieşti când faci un film nu este de durată. Nu este ceva real. Pentru că la un moment dat regizorul strigă „Stop!” Faptul că Janet a folosit acest genial sistem de a întrerupe stereotipul lui, această metaforă l-a ajutat pe Martin să îşi adune toate forţele şi până în ziua de azi continuă să creadă că asta i-a salvat viaţa.

Metaforele nu ne afectează doar la nivel individual; ele afectează întreaga comunitate, precum şi lumea largă. Metaforele pe care le preluăm în mod tradiţional ne pot modela percepţiile şi faptele – sau lipsa de fapte. În ultimii zeci de ani, odată cu misiunile pe Lună, am început să preluăm metafora „Nava Spaţială Pământ”. Chiar dacă această metaforă sună foarte bine, nu este întotdeauna eficientă în a crea o reacţie emoţională pentru depăşirea problemelor ecologice. De ce? E greu să ai emoţii când vine vorba de o navă spaţială. Este ceva disociativ. N-aveţi decât să comparaţi cu sentimentele pe care le poate crea o metaforă ca Pământul Mamă. Cât de diferit v-aţi simţi când ar fi vorba să vă protejaţi „mama”, faţă de a curăţa „nava spaţială”? Piloţii şi marinarii adesea îşi descriu avioanele şi vapoarele ca pe nişte femei frumoase. Ei spun: „E o frumuseţe”. De ce nu spun „E frumos”? Pentru că probabil

le-ar fi mult mai greu să aibă grijă de avionul sau vaporul lor dacă s-ar gândi la el ca la un tip mare şi gras pe nume Joez decât dacă se gândesc la o prinţesă zveltă şi blândă care străbate înălţimile şi marea.

Folosim permanent metafore în timpul unui război. Care a fost numele primei părţi a operaţiunii din războiul din Golful Persic? înainte să fie declarat războiul propriu-zis, s-a numit „Operaţiunea Scutul Deşertului”. Odată ce s-a dat ordinul de luptă, Operaţiunea Scutul Deşertului a devenit „Furtună în Deşert”. Gândiţi-vă că odată cu schimbarea unei metafore se modifică instantaneu şi înţelesul experienţei fiecăruia. În loc să se creeze un scut între ceilalţi arabi şi Saddam Hussein, generalul Norman Schwarzkopf a folosit următoarea sintagmă pentru trupele sale: „Furtuna libertăţii”, alungându-i pe invadatorii irakieni din Kuwait.

„O cortină de fier a tăiat Continentul”.

WINSTON CHURCHILL

Gândiţi-vă cât de radical s-a schimbat faţa Europei de Est numai în ultimii ani. „Cortina de Fier” a fost o metaforă care a modelat experienţa postbelică zeci de ani, iar Zidul Berlinului a servit drept simbol fizic al impunerii acestei bariere care a împărţit Europa în două. Când Zidul Berlinului a căzut, în noiembrie 1989, nu au fost dărâmate doar panourile de beton. Distrugerea acestui simbol unic a oferit imediat o nouă metaforă care a schimbat convingerea a nenumărate popoare în legătură cu posibilităţile lor de viaţă pe mai departe. Oare de ce oamenii erau fascinaţi să îndepărteze acest zid dărâmat când existau atâtea porţi prin care ar fi putut trece? Pentru că dărâmarea zidului era o metaforă universală care însemna alternative, libertate şi dărâmarea unor bariere.

CUVÂNTUL TREBUIE SĂ CORESPUNDĂ FAPTEI

Conştientizarea puterii enorme conţinute de metafore presupune şi învăţarea utilizării lor în contextul

adecvat. Problema este că mulţi oameni au metafore care îi ajută în profesie, dar care le creează probleme acasă. Cunosc o avocată care a încercat să aplice aceleaşi metafore şi acasă, pentru că se dovediseră eficiente la tribunal. Soţul ei putea începe o conversaţie cât se poate de nevinovată şi se trezea că parcă s-ar fi aflat în boxa martorilor pentru a fi interogat! Sigur că asta nu prea ţine într-o relaţie personală, nu-i aşa? Sau să zicem că cineva este un ofiţer de poliţie extrem de conştiincios. Dacă acasă nu se poate detaşa de asta, credeţi că ar fi normal să pândească mereu încălcarea legii de către ceilalţi?

Unul dintre cele mai bune exemple de metaforă inadecvată este cea a lui bărbat care era atât de desprins de realitate, încât nevasta şi copiii nu mai simţeau că ar exista nicio legătură între ei şi el. Îi enerva faptul că niciodată nu-şi exprima adevăratele sentimente şi că mereu încerca să îi conducă sub orice formă. Care credeţi că era profesia lui? Controlor de trafic aerian. La slujbă el trebuia să fie detaşat de tot ce se întâmpla în jurul său. Chiar dacă era o urgenţă, trebuia să-şi păstreze calmul în voce pentru a nu-i alarma pe piloţii pe care îi dirija. Această atitudine disociativă funcţiona foarte bine în turnul de control, dar nu şi acasă. Aveţi grijă să nu luaţi cu dvs, metaforele care sunt adecvate într-un anumit context, cum ar fi locul de muncă, într-un context incompatibil, cum ar fi în familie sau între prieteni.

Care ar fi metaforele pe care oamenii le au pentru relaţiile interumane? Unii consideră că persoana cu care se află într-o anumită relaţie ar fi „bătrânul” sau „coana mare”. Alţii îi numesc „dictatorul”, „bâta şi biciul”, „temnicerul”. O femeie îşi supranumea soţul „Prinţul întunericului”! Ce alternative pozitive avem? Cei mai mulţi oameni îşi alintă perechea „iubitul/iubita”, „jumătatea mea mai bună”, „partenerul de viaţă”, „coechipierul” sau „sufletul pereche”. Apropo, atunci când schimbăm o mică nuanţă într-o metaforă, modificăm felul în care percepem

relaţia. S-ar putea să nu simţiţi vreo pasiune pentru un „partener”, dar categoric o veţi simţi pentru un „iubit”.

Credeţi că metaforele pe care le folosiţi pentru a vă reprezenta atât relaţia cu dvs., cât şi cea cu ceilalţi vă afectează felul în care simţiţi şi vă poziţionaţi faţă de celălalt? Desigur. O doamnă care a venit la un seminar întâlnire cu Destinul se tot referea la soţul ei ca la „nenorocitul cu care sunt” şi am observat că de câte ori el vorbea despre ea o numea „iubita vieţii mele” sau „jumătatea mea mai bună” sau „darul meu de la Dumnezeu”. Când i-am subliniat această diferenţă ea a fost şocată, pentru că era o femeie care-şi iubea bărbatul şi nu şi-a dat seama de cât de toxică poate fi o metaforă precum cea pe care o adoptase. Împreună am ales câteva metafore mai potrivite pentru relaţia ei cu soţul.

DE CRĂCIUN ÎMI DORESC…

Unul dintre prietenii mei care, evident, nu are copii, obişnuia să îi numească pe cei mici „rahaţi cu ochi”. Atâta vreme căi nu a renunţat ia această metaforă vă daţi seama cum reacţionau puştii la el Recent totuşi el a solicitat un post de Moş Crăciun la un supermagazin – de fapt câţiva dintre noi l-am păcălit aşa încât nu a mai avut încotro – deci aveau să vină sute de „rahaţi cu ochi” care să-i stea în poală. Ei bine, această nouă experienţă de viaţă i-a creat o cu totul altă opinie asupra copiilor şi i-a schimbat metafora pentru totdeauna. El le spune „drăguţii” Credeţi că asta a modificat felul cum simte el? Categoric. Faptul că le spuneţi copiilor „ştrengarilor” nu înseamnă de obicei că sunteţi dispus să vă ocupaţi de ei sau să-i creşte-ţi cum se cuvine. Aveţi grijă să alegeţi metafora cea mai potrivită care să vă ajute în raporturile cu copiii – şi nu uitaţi, ei ascultă şi învaţă de la dvs.

Una dintre cele mai puternice metafore universale care m-a ajutat în momentele grele este o poveste deseori folosită de mulţi specialişti, conferenţiari pe probleme de

dezvoltare personală. Aceasta este istoria simplă a unui pietrar. Cum reuşeşte un pietrar să spargă un bolovan enorm? începe cu un ciocan mare şi loveşte cât poate de tare. Prima dată când izbeşte nu se vede nicio urmă, nu sare nicio aşchie – nimic. Din nou loveşte cu ciocanul până ajunge să lovească de 100, 200, 300 de ori, tot fără nicio urmă.

După tot acest efort bolovanul s-ar putea ca în continuare să nu prezinte nici cea mai mică crăpătură, dar el continuă să lovească. Oamenii trec pe lângă el şi câteodată mai şi râd, căci el persevereză, deşi faptele sale par să nu aibă niciun efect. Pietrarul însă este un om foarte inteligent. El ştie că şi atunci când nu vedeţi imediat rezultatele faptelor dvs, curente, nu înseamnă că nu faceţi niciun progres. El continuă să lovească în diverse puncte ale bolovanului iar şi iar şi la un moment dat – poate a 500-a oară, sau a 700-a oară, sau chiar a 10004-a oară – piatra nu doar că se clivează puţin, ci pur şi simplu se rupe în două. Oare acest lucru s-a obţinut printr-o singură lovitură, cea finală? Sigur că nu. A fost o formă de presiune permanentă şi continuă aplicată problemei cu care se confruntă. După părerea mea aceasta este disciplina de tip CANI aplicată consecvent, este ciocanul care poate sparge orice bolovan care stă în calea progresului personal.

Cu ani în urmă unul dintre primii mei mentori, Jim Rohn, m-a ajutat să am o nouă perspectivă asupra vieţii mele pornind de la metafora anotimpurilor. Adesea, când lucrurile par mai sumbre, oamenii se gândesc: „Lucrurile vor continua aşa pentru totdeauna”. În loc de asta, eu spun: „Viaţa are anotimpurile sale”, şi acum e iarnă. Extraordinar este că, dacă preluaţi această metaforă, ştiţi bine ce urmează întotdeauna după iarnă, nu? Primăvara! Soarele încălzeşte din nou, nu mai este ger cumplit şi dintr-odată puteţi să semănaţi din nou. Începeţi să observaţi frumuseţea naturii, o alta viaţă şi un alt tip de

progres. Apoi vine vara. Este cald, aveţi grijă de plantele dvs. şi le îngrijiţi astfel încât să nu fie pălite de soare. Apoi vine toamna când adunaţi roadele. Uneori nu funcţionează însă. Poate să mai apară o ploaie cu piatră care să distrugă întreaga recoltă. Dar dacă într-adevăr aveţi încredere în ciclul anotimpurilor, ştiţi că veţi mai avea o şansă.

Un exemplu extrem de concludent în privinţa forţei unei metafore de a transforma viaţa cuiva mi-a fost oferit de cineva care a participat la seminariile mele întâlnire cu Destinul. Porecla sa era „Maestrul”. (întotdeauna îi las pe oameni să-şi aleagă singuri poreclele care reprezintă o metaforă pentru felul în care vor să fie trataţi pe perioada seminarului. Chiar şi acest exerciţiu extrem de simplu poate produce unele schimbări interesante, pentru că oamenii încep să trăiască astfel încât să se ridice la nivelul aşteptărilor noii „etichete”. Nu-i aşa că aţi reacţiona cu totul diferit dacă porecla ar fi „Fulgerul” sau „Iubire” sau „Dansatorul” sau „Vrăjitorul”?) Maestrul era un om minunat, dar care avea 80 de kilograme peste greutatea normală. Pe măsură ce am lucrat cu el, mi-a fost clar că el asocia ideea de supraponderal aceleia de spirit înalt. Convingerea lui era că dacă sunteţi într-adevăr supraponderal numai cei cu un spirit înalt vor putea să comunice cu dvs., pentru că vor fi singurii care nu vă vor izola din cauză că sunteţi gras. Cei sinceri vor încerca să trateze problema ca atare; cei superficiali, fără o anumită pregătire spirituală, vor fi atât de oripilaţi încât nici măcar nu vor sta de vorbă cu cei supraponderali. El spunea aşa: „Ştiu că n-are nicio logică, dar eu sunt convins că dacă eşti gras, ai şi un spirit mai înalt. La urma urmei gândiţi-vă la toţi acei gura graşi din lumea întreagă. Eu cred că Dumnezeu îi îndrăgeşte pe graşi”.

I-am răspuns: „Ei bine, eu cred că Dumnezeu iubeşte pe toată lumea... Dar pe graşi îi face o frigăruie şi îi prăjeşte în iad!” Ar fi trebuit să vedeţi ce faţă a făcut. Sigur că nu cred aşa ceva, dar trebuia să întrerup un

stereotip mult prea solid şi nu puteam decât creând o imagine intensă în mintea lui. Apoi l-am întrebat: „Cum este trupul dvs?” El mi-a răspuns: „Nu-i nimic special, e doar un vehicul”. I-am mai zis: „Dar este un vehicul de calitate?” El mi-a răspuns: „Nu contează dacă e de calitate atâta vreme cât mă duce unde trebuie”.

Sigur că trebuia o modificare de metaforă. Spiritual era o fiinţă superbă, aşa încât l-am ajutat să preia o nouă metaforă care să se potrivească cât se poate de bine convingerilor sale. L-am întrebat cum s-ar purta cu corpul lui dacă ar înţelege că nu e doar un vehicul, *ci este un adevărat templu al sufletului său*. În acel moment a dat din cap şi se vedea cu ochiul liber că a crezut că asta este de fapt menirea corpului său. Prin această modificare simplă de percepţie a făcut toate schimbările necesare la nivelul regulilor sale subconştiente legate de ceea ce mânca, când, cât şi cum să-şi trateze corpul. O metaforă universală i-a modificat aproape tot ce gândise vreodată despre corpul său. Cum aţi trata *dvs*, un templu? L-aţi burduşi cu alimente nesănătoase pline de grăsimi? Faptul că Maestrul a găsit o nouă formă de respect faţă de trupul său* l-a transformat complet. Când scriu aceste rânduri au trecut şase luni de la seminarul la care a participat şi *deja a slăbit 60 de kilograme doar adoptând această metaforă* şi respectând-o zi de zi. Ea a devenit metafora sa *obişnuită* care i-a modelat gândirea şi faptele. Acum, când se duce la băcănie să facă cumpărături, el se întreabă: „Oare aceasta s-ar potrivi într-un templu?” Din când în când, dacă simte că se lasă dus de val prin supermarketuri, unde e plin de alimente nesănătoase, din cele pe care obişnuia să le mănânce, îşi imaginează trupul lui ca o frigăruie în iad şi e de ajuns ca să scape de orice tentaţiei De asemenea, Maestrul obişnuia să asculte muzică atât de tare încât toată lumea din jur se temea că o să asurzească până la urmă. Acum nici măcar nu mai ascultă acelaşi tip de muzică. „Vreau să am grijă de templul meu”. Acum vă este

clar cât de puternică este forţa acestor metafore universale în a modifica simultan aproape orice zonă a existenţei dvs?

METAFORA DE LA OMIDĂ LA FLUTURE

Într-o zi, când fiul meu Joshua avea vreo 6 sau 7 ani, a venit acasă plângând isteric, pentru că unul dintre prietenii săi a căzut pe terenul de joacă de la şcoală când se dădea în leagăne şi a murit. Am stat şi i-am explicat lui Josh: „Iubitule, ştiu ce simţi şi e normal să simţi aşa. Dar trebuie să înţelegi că simţi asta pentru că eşti o omidă". El m-a întrebat „Ce?" Reuşisem să-i întrerup puţin stereotipul. I-am zis: „Gândeşti ca o omidă". M-a întrebat ce vreau să spun.

„Există o logică", i-am zis. „Majoritatea omizilor gândesc că au murit, că viaţa lor s-a terminat. Dar oare este aşa?" El mi-a răspuns: „Da, atunci când încep să fie prinse între firele acelea". I-am zis: „Într-adevăr, în curând omida devine cocon şi omida nu mai există. Urmează o fază intermediară şi cei mai mulţi, inclusiv omida, consideră că a murit. De fapt este începutul unei transformări. Înţelegi? Trece dintr-un lucru într-altul. Şi curând ce devine?" Şi el mi-a răspuns: „Fluture".

L-am întrebat: „Oare celelalte omizi îşi dau seama că de fapt omida a devenit fluture?" El mi-a răspuns: „Nu". I-am zis: „Şi când omida iese din cocon ce face?" Joshua mi-a zis: „Zboară". I-am spus: „Da. Iese din cocon şi razele soarelui îi zvântă aripile şi poate zbura. E chiar mai frumos decât când era omidă. E oare mai liber sau mai puţin liber?" Joshua mi-a răspuns: „Este mult mai liber". Şi i-am zis: „Crezi că se va distra mai bine?" Şi el mi-a zis: „Da. Are mai puţine picioruşe şi deci nu va mai obosi atât de repede!" Iar eu i-am spus: „Exact, aşa este. Nu mai are nevoie de picioruşe; are aripi. Cred că şi prietenul tău are aripi acum".

„Vezi, nu noi hotărâm când cineva devine fluture.

Nouă ni se pare că nu e în regulă, dar cred că Dumnezeu ştie mai bine când este vremea. Acum pentru tine e iarnă şi ai vrea să fie vară, numai că Dumnezeu are alte planuri. Uneori trebuie pur şi simplu să avem încredere în Dumnezeu, pentru că el ştie să facă fluturi mai bine decât noi. Şi cum suntem omizi, nici nu ne dăm seama că fluturii există, pentru că ei sunt mult deasupra noastră – dar poate că ar trebui să ne amintim că sunt acolo". Şi Joshua a zâmbit. M-a strâns în braţe şi mi-a zis: „Pun pariu că e un fluture foarte frumos".

Metaforele pot modifica înţelesul pe care îl daţi la orice. Pot schimba ce anume asociaţi ideii de suferinţă şi ce asociaţi ideii de plăcere şi vă pot transforma viaţa la fel de eficient ca şi limbajul. Alege-le cu atenţie, cu inteligenţă, astfel încât să aprofundeze şi să îmbogăţească experienţa dvs, de viaţă şi a celor la care ţineţi. Încercaţi să deveniţi un „detectiv de metafore". De câte ori auziţi pe cineva folosind o metaforă care limitează, interveniţi. Întreruperi stereotipul şi oferiţi altceva. Faceţi-o pentru ceilalţi şi pentru dvs.

Încercaţi următorul exerciţiu:

1. Ce este viaţa? Notaţi metaforele pe care vi le-aţi ales deja: „Viaţa este asemeni… ce?" Gândiţi-vă la orice variante pentru că sigur aveţi mai multe metafore pentru viaţă. Când vă aflaţi într-o stare în care vă lipseşte total imaginaţia, probabil că-i spuneţi stare de luptă sau de război, iar când vă aflaţi într-o stare bună, vă gândiţi probabil ca la un dar. Notaţi-vă toate astea. Apoi revizuiţi-vă lista şi întrebaţi-vă: „Dacă viaţa este aşa şi aşa, ce înseamnă ea pentru mine?" Dacă viaţa este sfântă, ce înseamnă? Dacă viaţa este un vis, ce înseamnă? Dacă lumea e o scenă, ce înseamnă? Fiecare metaforă poate da forţă *şi* poate limita. „Lumea este o scenă" poate fi grozavă ca metaforă, pentru că înseamnă că vă puteţi urca pe ea şi vă puteţi face auzit şi vă puteţi aduce contribuţia. De asemenea, mai înseamnă că cineva mereu are ceva de

interpretat, în loc să vă împărtăşiţi adevăratele sentimente. Analizaţi cu atenţie metaforele la care apelaţi. Care sunt avantajele şi dezavantajele lor? Ce noi metafore aţi vrea să aplicaţi în viaţă, pentru a vă simţi mai fericit, mai liber şi mai puternic?

2. Faceţi o listă cu toate metaforele pe care le asociaţi relaţiilor sentimentale sau căsniciei. Sunt pozitive sau negative? Nu uitaţi că simpla conştientizare vă poate transforma metaforele, pentru că mintea dvs. începe să-şi spună: „Nu merge – este *ridicoli*" şi puteţi uşor să preluaţi o nouă metaforă. Frumuseţea acestei tehnici este tocmai simplitatea sa.

3. Alegeţi un alt domeniu al existenţei dvs, care are cel mai mare impact în ceea ce vă priveşte – fie că este vorba de afaceri, de părinţi, de copii, de capacitatea dvs, de a învăţa – şi descoperiţi metaforele în această direcţie. Notaţi aceste metafore şi studiaţi-le impactul. Notaţi: „Învăţatul este o joacă". Dacă studiul este asemeni „scoaterii unei măsele", vă daţi seama ce suferinţă presupune! Este un exemplu de metaforă negativă şi e cazul să o schimbaţi chiar *acum!* Din nou observaţi consecinţele pozitive şi negative ale fiecăreia dintre metaforele dvs. Explorarea lor poate crea noi alegeri în viaţă.

4. Creaţi-vă noi metafore mai eficiente pentru fiecare domeniu în parte. Hotărâţi ca de acum înainte să vă gândiţi la viaţă ca la cel puţin patru sau cinci lucruri noi. Viaţa nu este un război, viaţa nu este un examen. Viaţa este un joc, viaţa este un dans, viaţa este sfântă, viaţa este un dar, viaţa este un picnic – orice vă creează o intensitate emoţională pozitivă.

5. În final hotărâţi să trăiţi în funcţie de aceste noi metafore pozitive în următoarele 30 de zile.

V-aş invita să permiteţi strălucirii noilor dvs, metafore să vă facă „să vă simţi în Paradis", „ca şi cum aţi

pluti” până ajungeţi în acel „al Nouălea Cer”. Când vă veţi simţi „deasupra lumii” puteţi căuta „Strada Fără Griji” şi „viaţa în roz”, ştiind că fericirea pe care o simţiţi în acel moment este doar „vârful aisbergului”. Preluaţi controlul asupra metaforelor chiar acum şi creaţi o nouă lume pentru dvs.: o lume a tuturor posibilităţilor, a bogăţiei, a minunilor şi a bucuriei.

Odată ce aţi reuşit să stăpâniţi această artă creatoare a zămislirii de metafore, acest Vocabular Transformaţional, puneţi-vă întrebări pozitive, pentru că înseamnă că sunteţi gata să dominaţi…

11

Cele zece emoţii ale puterii

„Fără emoţii, întunericul nu poate fi transformat în lumină şi nici apatia în mişcare

CARL JUNG

Aş vrea să vă prezint un tip pe nume Walt. El este un om bun, cumsecade, care încearcă întotdeauna să facă lucrurile aşa cum se cuvine. Şi-a dedicat viaţa unei adevărate ştiinţe: fiecare lucru se află la locul său şi într-o ordine perfectă. În zilele de lucru se scoală la 6: 30 fix, face un duş şi se bărbiereşte, bea repede o gură de cafea, îşi ia pacheţelul de prânz pe care şi l-a comandat deja, sandviş cu salam afumat şi ca desert Twinkies. Iese în goană pe uşă la 7: 10 pentru a petrece 45 de minute într-un trafic aglomerat. Ajunge la birou pe la 8: 00, când se aşază la treabă, făcând acelaşi lucru de 20 de ani încoace.

La 5: 00 se duce acasă, scoate dopul la „una rece”, o bere, şi înşfacă telecomanda. O oră mai târziu vine acasă şi soţia lui şi se hotărăsc dacă să mănânce resturile sau să bage o pizza la cuptorul cu microunde. După cină se uită la ştiri în vreme ce nevasta sa spală copilul şi îl culcă. Până la 9: 30 este deja în pat şi doarme. El îşi dedică weekend-urile muncii în grădină, întreţinerii maşinii şi odihnei. Walt şi noua sa soţie sunt căsătoriţi de trei ani şi el n-ar putea

descrie relaţia lor chiar ca fiind una „plină de pasiune”. Dar este una comodă – deşi în ultima vreme se pare că se repetă tot mai multe dintre stereotipurile primei sale căsnicii.

Cunoaşteţi pe cineva ca Walt? Poate că e cineva pe care îl cunoaşteţi *bine* – cineva care nu trece niciodată prin situaţii profund devastatoare sau de disperare, dar care nici nu cunoaşte vreo mare pasiune sau vreo bucurie intensă. Ştiu că se spune că diferenţa dintre rutină şi mormânt este doar de câţiva centimetri şi acest lucru este valabil de peste un secol. Thoreau a observat că „marea majoritate a oamenilor îşi trăiesc viaţa într-o disperare tăcută”. Odată cu noul secol această comparaţie este mai aplicabilă ca niciodată. Din nenumăratele scrisori pe care le-am primit de când am scris *Puterea nemărginită*, am constatat cu uimire numărul copleşitor al acestor *disocieri* din vieţile oamenilor – ceva care „s-a întâmplat” doar din dorinţa lor de a evita suferinţa – şi nesaţul cu care profită de orice ocazie de a se simţi mai vii, mai pătimaşi, mai energici. Din punctul meu de vedere, cum am călătorit în lumea întreagă şi am cunoscut oameni din toate categoriile, „luând pulsul” practic a sute de mii de persoane, cu toţii se pare că ne dăm seama instinctiv de riscul unei „morţi” emoţionale şi încercăm cu disperare să simţim din nou că trăim.

Mulţi suferă din pricina ideii greşite că emoţiile sunt imposibil de controlat, ceva ce se petrece exclusiv spontan ca reacţie la diverse evenimente din viaţa noastră. Adesea ne temem de emoţii ca de microbi care există în stare latentă şi care ne atacă atunci când suntem mai vulnerabili. Alteori le socotim „rudele sărace” ale intelectului şi le negăm valoarea. Sau presupunem că emoţiile apar ca reacţie faţă de ceea ce fac sau spun alţii. Care ar fi elementul comun al tuturor acestor convingeri universal valabile? Concepţia greşită că nu am deţine controlul asupra acestor lucruri misterioase care se

numesc emoţii.

Din dorinţa de a evita anumite emoţii oamenii sunt în stare de lucruri extraordinare şi de-a dreptul ridicole. Se apucă de droguri, de băutură, mănâncă exagerat sau cad în patima jocurilor de noroc; practic depresia este asigurată. Pentru a evita să rănească pe cineva drag (sau pentru a nu fi răniţi de cineva drag); ei suprimă *toate* emoţiile, ajungând un fel de androizi din punct de vedere emoţional şi în final distrug orice tip de sentimente care iniţial i-au apropiat, astfel *ruinându-i* pe cei pe care i-au iubit cel mai mult.

Există trei modalităţi de bază prin care oamenii abordează emoţiile. Pe care dintre ele aţi utilizat-o chiar azi?

1. Evitarea. Cu toţii dorim să evităm emoţiile dureroase. Ca urmare, majoritatea oamenilor încearcă să evite situaţiile care ar putea genera emoţii cum ar fi frica – sau şi mai rău, unii încearcă să nu simtă niciun fel de emoţii. Dacă, de exemplu, se tem de o respingere, încearcă să evite orice situaţie care ar putea duce la o respingere, la un refuz. Nu se mai implică în relaţii sentimentale. Nu mai solicită slujbe de răspundere. Acest tip de abordare a emoţiilor este de fapt o capcană cumplită, pentru că atunci când evitaţi situaţiile negative, acest lucru vă poate proteja pe termen scurt, dar vă poate împiedica să cunoaşteţi iubirea, să aveţi o relaţie intimă şi o legătură strânsă pe care v-o doriţi foarte mult. În final tot nu puteţi evita sentimentele. O abordare mult mai eficientă este să învăţaţi să descoperi înţelesul ascuns, pozitiv, al lucrurilor pe care le consideraţi cândva emoţii negative.

2. Negarea. O a doua abordare a emoţiilor este strategia *negării*. Oamenii adesea încearcă să se *disocieze* de sentimentele lor spunând: „Nu e *chiar* atât de rău”. Între timp aţâţă focul lor interior, gândindu-se cât de îngrozitoare sunt de fapt lucrurile, cum cineva a profitat de

el, cum el a făcut tot ce trebuia, dar lucrurile au continuat să iasă prost şi de ce întotdeauna i se întâmplă numai *lui*. Cu alte cuvinte el nu reuşeşte să-şi modifice centrul atenţiei sau fiziologia şi continuă să îşi pună aceleaşi întrebări care-l demobilizează. Trăirea unei emoţii şi în acelaşi timp încercarea de a vă preface că nu există creează şi mai multă suferinţă. Din nou ignorarea mesajelor pe care emoţiile dvs. încearcă să vi le dea nu va îmbunătăţi lucrurile în niciun fel. Dacă mesajul pe care încearcă să vi-l transmită emoţiile este ignorat, emoţiile se *intensifică* în asemenea măsură încât, în final, tot trebuie să le daţi atenţie. Încercarea de a nega emoţiile nu este o soluţie. Trebuie să le înţelegeţi şi să le folosiţi în conformitate cu o strategie pe care o veţi învăţa în acest capitol.

3. Concurenţa. Mulţi oameni decid să nu se mai lupte cu emoţiile dureroase, ci să se lase total cuprinşi de ele. În loc să înveţe care este mesajul pozitiv, încearcă să intensifice aceste emoţii şi să le facă mai rele decât sunt. Devine un fel de „insignă a curajului”, oamenii intră într-o adevărată competiţie şi se întrec în a-şi spune: „Credeţi că *dvs, vă* merge prost? Să vă spun *eu* ce înseamnă să vă meargă prost!” Acest lucru devine parte a identităţii lor, un mod de a fi unici; încep să se laude că le e mai rău decât tuturor celorlalţi. După cum probabil că aţi ghicit, aceasta este o capcană mortală. Acest tip de abordare trebuie evitat cu orice preţ, pentru că devine un fel de a vă sabota. O astfel de persoană sfârşeşte prin a-şi investi energia în a-i fi cât mai rău permanent – şi atunci capcana se închide peste ea. O abordare mult mai eficientă şi mai sănătoasă a emoţiilor care ni se par dureroase este să înţelegem că ele servesc un scop pozitiv şi acesta este…

4. Să învăţaţi să le folosiţi. Dacă vreţi ca într-adevăr viaţa dvs, să funcţioneze bine, *trebuie* să faceţi ca emoţiile să lucreze în favoarea dvs. Nu puteţi fugi de ele; nu le puteţi comanda în funcţie de necesităţi; nu le puteţi

minimaliza şi nici nu vă puteţi face iluzii în privinţa înţelesului lor. Dar nici nu le puteţi îngădui să vă stăpânească viaţa. Emoţiile, chiar şi cele care par dureroase pe termen scurt, sunt ca o busolă internă care vă arată direcţia spre faptele pe care trebuie să vi le asumaţi pentru a vă atinge scopurile propuse. Dacă nu veţi şti să folosiţi această busolă, veţi fi mereu la mila furtunilor psihice care vă pot doborî.

Multe tehnici terapeutice pornesc de la presupunerea greşită că emoţiile ar fi duşmanii noştri sau că sănătatea noastră emoţională îşi are rădăcinile în trecut. Adevărul este că putem trece cu uşurinţă de la plâns la râs, cât ai clipii dacă stereotipul focalizării noastre psihice şi fiziologice este suficient de puternic întrerupt. Psihanaliştii de tip freudian, de exemplu, caută acele „secrete neplăcute şi nemărturisite" care există undeva în trecutul nostru, pentru a explica problemele actuale. Ştim cu toţii că, dacă veţi căuta bine, până la urmă veţi găsi ceva. Dacă în permanenţă urmăriţi să găsiţi motivele pentru care trecutul vă afectează prezentul sau de ce sunteţi atât de „distrus", atunci mintea dvs, se va supune şi va oferi puncte de reper aşa cum i s-a solicitat şi va genera emoţiile negative adecvate. Oare nu ar fi mult mai bine să adoptaţi convingerea general valabilă: „Trecutul nu este egal cu viitorul"!

Singura modalitate de a utiliza eficient emoţiile este să înţelegeţi că toate sunt în slujba dvs. Trebuie să învăţaţi din emoţiile dvs. şi să le folosiţi pentru a crea rezultatele pe care le doriţi pentru o mai bună calitate a vieţii. Emoţiile care vi s-au părut cândva negative sunt de fapt *o chemare la fapte*.

În loc să le spuneţi emoţii negative, haideţi ca din acest capitol să le zicem Semnale de Acţiune. Odată ce v-aţi familiarizat cu fiecare dintre aceste semnale şi cu mesajele lor, emoţiile nu vă mai sunt duşmani, ci aliaţi. Ele vă devin prieten, mentor şi antrenor: ele vă *călăuzesc* viaţa

printre suişurile cele mai aventuroase şi coborâşurile cele mai demoralizatoare. Dacă veţi învăţa să folosiţi aceste semnale, veţi scăpa de temeri şi veţi trăi experienţa atât de bogată de care suntem în stare noi, oamenii. Pentru a ajunge în această fază, *trebuie* să vă schimbaţi convingerile universale în privinţa emoţiilor. Ele nu sunt păsări de pradă, şi nici înlocuitori ai logicii sau rezultatul capriciilor altora. Ele sunt Semnale de Acţiune care încearcă să vă *ghideze* spre acea viaţă promisă, de mai bună calitate.

Dacă reacţionaţi doar în funcţie de emoţii, în conformitate cu un stereotip care presupune evitare, atunci veţi rata unul dintre mesajele cele mai de preţ pe care vi le-ar putea oferi. Dacă veţi continua să rataţi mesajul şi să nu trataţi aşa cum se cuvine emoţiile încă de cum apar, ele se vor transforma în crize care în final vor exploda. Toate emoţiile dvs, sunt importante şi preţioase în cantitatea cuvenită, la momentul şi în contextul respectiv.

Trebuie să înţelegeţi că emoţiile pe care le trăiţi *chiar în acest moment* sunt un dar, un punct de reper, un sprijin, *o chemare la fapte*. Dacă vă înăbuşiţi emoţiile şi încercaţi să le aruncaţi din viaţa dvs, sau dacă le amplificaţi şi le permiteţi să preia controlul, înseamnă că distrugeţi una dintre cele mai preţioase resurse ale existenţei dvs.

Care *este* sursa emoţiilor? Dvs, sunteţi sursa tuturor emoţiilor; *dvs*, sunteţi cel care le creează. Foarte mulţi oameni simt că trebuie să aştepte să apară anumite experienţe pentru a simţi emoţiile dorite. De exemplu, nu-şi îngăduie să se simtă iubiţi sau fericiţi sau încrezători în cazul în care nu sunt satisfăcute anumite aşteptări. Eu vă spun aşa: puteţi simţi aşa cum vreţi dvs. în orice moment.

La seminariile pe care le-am ţinut nu departe de casa mea, în Del Mar, California, am creat un fel de ancoră amuzantă care să ne amintească cine anume este

răspunzător de emoţiile noastre. Aceste seminarii s-au ţinut într-o staţiune foarte rafinată de patru stele, la Inn L'Auberge, care se află chiar la ocean, dar şi aproape de gară. Cam de patru ori pe zi puteţi să auzi fluieratul puternic al trenului care trece pe acolo. Unii participanţi la seminar au început să se enerveze de aceste întreruperi (nu uitaţi că încă nu aflaseră de Vocabularul Transformaţional!), aşa că am hotărât că aceasta este ocazia ideală de a transforma frustrarea într-o distracţie. „De acum înainte", am zis eu, „de câte ori auziţi că trece un tren, vom sărbători evenimentul. Vreau să văd cât de bine reuşiţi să vă simţiţi de câte ori auziţi trenul. Cu toţii aşteptăm persoana sau situaţia ideală ca să ne simţim bine. Dar cine hotărăşte de fapt care este persoana sau situaţia ideală? Când vă simţiţi bine, ce vă face să vă simţiţi bine? *Chiar dvs*! Doar că v-a intrat în cap o regulă care spune cam aşa: trebuie să aşteptaţi până când se întâmplă A, B sau C înainte de a vă îngădui să vă simţiţi bine. De ce să aşteptaţi? De ce să nu vă impuneţi o nouă regulă care să vă spună că de câte ori auziţi un tren fluierând, automat vă veţi simţi bine? Vestea bună este că fluieratul trenului este ceva mai consecvent şi mai previzibil decât oamenii pe care dvs. îi aşteptaţi să apară pentru a vă face să vă simţiţi bine!"

De atunci înainte, de câte ori auzeam că trecea trenul, ne cuprindea o stare de jubilare. Oamenii săreau de pe scaun imediat, ţipau şi se purtau ca nebunii – inclusiv doctorii, avocaţii şi directori generali – adică cei care se presupunea că erau băieţi deştepţi înainte de a veni aici. Când toată lumea s-a reaşezat, a început un râs general. Ce avem de învăţat din asta? Nu trebuie să aşteptaţi pe nimeni şi nimic! Nu trebuie să aveţi un motiv special ca să vă simţiţi bine – puteţi să vă hotărâţi să vă simţiţi bine *chiar acum*, pur şi simplu pentru că trăiţi, pentru că aşa vreţi dvs.

Deci, dacă dvs, reprezentaţi sursa propriilor emoţii,

de ce nu v-aţi simţi bine tot timpul? Din nou, pentru că aşa-zisele emoţii negative vă transmit un mesaj. Care este mesajul acestor Semnale de Acţiune? Ele vă spun că ceea ce faceţi în prezent nu funcţionează, că motivul pentru care suferiţi este fie felul în care *percepeţi* lucrurile, fie *procedeele* pe care le utilizaţi; mai precis, felul în care vă *comunicaţi* nevoile şi dorinţele sau *măsurile pe care le luaţi*.

Ceea ce faceţi nu vă oferă rezultatul dorit, deci trebuie să vă *modificaţi maniera de abordare*. Nu uitaţi că percepţiile vă sunt controlate de lucrurile asupra cărora vă concentraţi şi de înţelesurile pe care le daţi lucrurilor. Puteţi să vă modificaţi percepţia într-o clipă schimbându-vă felul în care vă folosiţi fiziologia sau punându-vă o întrebare mai bună.

Procedeele pe care le folosiţi includ şi stilul de comunicare. Poate că sunteţi prea aspru în felul în care comunicaţi sau poate că nu ştiţi să vă comunicaţi nevoile şi vă aşteptaţi ca ceilalţi *să ştie* de ce aveţi nevoie. Acest lucru poate crea un şir întreg de frustrări, stări de furie şi vă poate dăuna în viaţă. Poate că acest Semnal de Acţiune, atunci când suferiţi, încearcă să vă spună că trebuie să vă modificaţi felul în care comunicaţi astfel încât să nu mai suferiţi pe viitor. Deprimarea este o altă chemare la fapte care vă spune că trebuie să vă schimbaţi percepţia potrivit căreia problemele pe care le aveţi sunt permanente sau scăpate de sub control. Sau trebuie să luaţi măsuri practice pentru a domina o anumită zonă a existenţei dvs., deci nu uitaţi că dvs, deţineţi controlul.

Acesta este adevăratul mesaj al tuturor Semnalelor de Acţiune. Ele încearcă să vă sprijine în a trece la fapte şi în a vă schimba felul în care gândiţi şi perceperi lucrurile sau în a vă modifica modul în care comunicaţi sau vă comportaţi. Aceste chemări la fapte există pentru a vă aminti că nu vreţi să fiţi asemeni acelei muşte care continuă să dea cu capul în geam încercând să treacă prin

sticlă – şi că, dacă nu vă schimbaţi abordarea, toată perseverenţa din lume n-o să vă fie de ajuns. Semnalele de Acţiune vă şoptesc (sau poate chiar vă strigă în ureche!) prin experienţa durerii, că trebuie să schimbaţi ceea ce faceţi.

ŞASE PAŞI SPRE DOMINAREA EMOŢIILOR

Am constatat că de câte ori am o emoţie dureroasă, există şase paşi pe care i-aş putea urma foarte rapid pentru a întrerupe aceste stereotipuri limitative, descoperind avantajele intrinseci, ale emoţiei şi făcând în aşa fel încât pe viitor să învăţ din ea şi să elimin mai rapid suferinţa. Să le analizăm pe scurt.

PASUL UNU

Încearcă să identifici ceea ce simţi de fapt

Mult prea des oamenii se simt atât de copleşiţi încât nici măcar nu mai *ştiu* ce simt. Ştiu doar că sunt „atacaţi" din toate părţile de aceste emoţii şi sentimente negative.

În loc să vă simţiţi copleşit, luaţi puţin distanţă şi întrebaţi-vă: „Ce anume simt oare chiar acum?" Dacă veţi gândi la început că: „Sunt mânios", începeţi prin a vă întreba: „Chiar sunt mânios sau e altceva? Poate că mă simt doar jignit. Sau mă simt *dezorientat*". Înţelegeţi că acest sentiment al suferinţei sau al pierderii nu este la fel de intens ca cel al mâniei. Dacă vă găsiţi un moment pentru a identifica ceea ce simţiţi de fapt şi începeţi să vă puneţi la îndoială emoţiile, s-ar putea să reduceţi nivelul intensităţii emoţionale prin care treceţi în acel moment şi să abordaţi situaţia mai rapid şi mai simplu.

Dacă, de exemplu, spuneţi: „Acum mă simt respins", aţi putea să vă întrebaţi: „Chiar mă simt respins sau mă simt *despărţit* de persoana iubită? Mă simt respins sau mă simt *dezamăgit*? Mă simt respins sau mă simt puţin cam *neplăcut*?" Nu uitaţi forţa Vocabularului Transformaţional care reduce imediat intensitatea. Din nou, pe măsură ce identificaţi ceea ce simţiţi cu adevărat, puteţi reduce şi mai

tare intensitatea, ceea ce va face să vă fie mai uşor să învăţaţi din emoţii.

PASUL DOI

Recunoaşterea şi preţuirea emoţiilor ştiind că ele sunt în sprijinul nostru

Să nu consideraţi niciodată că emoţiile dvs, sunt greşite. Ideea că tot ceea ce simţiţi este „greşit" este o modalitate ideală de a distruge o comunicare sinceră cu dvs. şi cu ceilalţi. Fiţi recunoscător că există o parte a creierului dvs, care vă transmite un semnal de sprijin, o chemare la fapte, cam va însemna o modificare fie la nivelul percepţiei unor aspecte ale vieţii dvs., fie la nivelul faptelor. Dacă sunteţi dispus să aveţi încredere în emoţiile dvs., ştiind că şi atunci când nu le înţelegeţi pentru o clipă, fiecare dintre ele există acolo pentru a vă sprijini în a face o alegere pozitivă, veţi înceta imediat războiul pe care l-aţi dus cândva cu dvs. înşivă. În schimb veţi simţi că vă îndreptaţi spre soluţii mai simple. Considerarea unei emoţii ca fiind „greşită" rareori o va face mai puţin intensă. Lucrurile cărora vă opuneţi au tendinţa să persiste. *Cultivaţi sentimentul de preţuire a tuturor emoţiilor* şi asemeni unui copil care are nevoie de atenţie, veţi constata că emoţiile „se vor calma" aproape imediat.

PASUL TREI

Fii cât mai curios în legătură cu mesajul pe care ţi-l oferă aceste emoţii

Mai ţineţi minte acea forţă a schimbării stării emoţionale? Dacă vă aflaţi într-o stare emoţională în care chiar vreţi să aflaţi mai multe, acesta este un mod de a întrerupe imediat stereotipul oricărei emoţii, dându-vă posibilitatea să învăţaţi o grămadă de lucruri despre dvs. Curiozitatea vă ajută să vă stăpâniţi emoţiile, să vă rezolvaţi problemele şi să le preveniţi pe cele care ar putea apărea în viitor.

Pe măsură ce începeţi să simţiţi o emoţie, fiţi cât mai

curios în privinţa a ceea ce are ea să vă ofere. Ce anume ar trebui să faceţi chiar acum ca să vă simţiţi mai bine? Dacă vă simţiţi singur, de exemplu, fiţi curios şi întrebaţi-vă: „Oare nu cumva interpretez, greşit situaţia spunând că sunt singur când de fapt am o mulţime de prieteni? Dacă le-aş spune că vreau să le fac o vizită? Nu cumva şi lor le-ar face plăcere? Oare singurătatea mea îmi transmite un mesaj că trebuie să trec la fapte, să fiu mai deschis şi să stabilesc o legătură mai trainică cu ceilalţi?

Iată patru întrebări pe care vi le puteţi pune pentru a fi mai curios în privinţa emoţiilor dvs.:

Ce anume doresc de fapt să simt?

Ce anume am crezut pentru a simţi ce am simţit?

Ce anume sunt dispus să fac pentru a găsi o soluţie şi a rezolva situaţia chiar acum?

Ce aş putea învăţa din aceasta?

Pe măsură ce sunteţi tot mai curios în privinţa emoţiilor dvs., veţi face constatări valoroase în privinţa lor nu numai pentru prezent, ci şi pentru viitor.

PASUL PATRU

Fii încrezător

Fiţi încrezător că vă puteţi stăpâni emoţia imediat. Modul cel mai rapid, mai simplu şi mai eficient pe care îl cunosc pentru a controla orice emoţie este să vă amintiţi momentul în care aţi mai simţit aşa ceva şi să înţelegeţi că *aţi mai tratat cu succes o emoţie similară şi în trecut*. Având în vedere că aţi tratat problema în trecut, sigur că o puteţi rezolva şi acum. Adevărul este că, dacă aţi primit un Semnal de Acţiune, trebuie să-l urmaţi şi asta înseamnă că există deja o *strategie* prin care vă puteţi schimba starea emoţională.

Deci, opriţi-vă chiar acum şi gândiţi-vă la momentele în care aţi simţit aceleaşi emoţii şi cum le-aţi tratat în mod pozitiv. Folosiţi-le drept model sau sistem de verificare a ceea ce puteţi face chiar acum pentru a schimba ceea ce

simţiţi. Cum aţi procedat atunci? Aţi schimbat centrul atenţiei, ce întrebări v-aţi pus, cum aţi perceput situaţia? Sau aţi trecut la fapte? Hotărâţi să procedaţi la fel şi acum, cu încrederea că sistemul va funcţiona la fel de bine ca şi în trecut.

De exemplu, dacă vă simţiţi deprimat şi vi s-a mai întâmplat să depăşiţi o asemenea situaţie, întrebaţi-vă: „Atunci ce-am făcut?” Aţi luat noi măsuri, cum ar fi să alergaţi sau aţi dat telefoane? Atunci când veţi reuşi să precizaţi ce aţi făcut în trecut este momentul să aplicaţi şi în prezent şi veţi constata că veţi obţine rezultate similare.

PASUL CINCI

Asigură-te că poţi rezolva situaţia nu numai azi, ci şi pe viitor

Vreţi să vă simţiţi *absolut sigur* că vă puteţi stăpâni cu uşurinţă emoţiile şi pe viitor făcând un plan măreţ în acest sens. O cale de a reuşi este să vă amintiţi pur şi simplu felul în care aţi tratat lucrurile în trecut şi să *repetaţi* dominarea situaţiei de fiecare dată când asemenea Semnal de Acţiune va mai apărea. Vedeţi, auziţi şi simţiţi cum se rezolvă situaţia mai uşor. Repetarea acestui sistem la o anumită intensitate emoţională va crea o traiectorie neurală a certitudinii că puteţi rezolva uşor astfel de probleme…

În plus, notaţi pe o foaie de hârtie trei sau patru alte modalităţi care v-ar putea schimba percepţia atunci când intervine un Semnal de Acţiune sau modalităţi care ar putea schimba felul în care vă comunicaţi sentimentele şi nevoile ori căi prin care aţi putea schimba măsurile pe care le luaţi într-o situaţie precisă.

PASUL ŞASE

Entuziasmează-te şi ia măsuri

Acum că aţi terminat cu primii cinci paşi – şi aţi identificat ce simţeaţi cu adevărat, preţuind emoţia şi nu luptându-vă cu ea, v-aţi manifestat curiozitatea în legătură

cu ceea ce înseamnă de fapt, dar şi cu lecţia pe care v-o poate da, aţi învăţat din ea, găsind o cale să transformaţi lucrurile, imitând strategiile reuşite din trecut pentru dominarea emoţiei şi repetând tratarea pe viitor a unor asemenea situaţii, aţi instalat totodată un sentiment de certitudine – pasul final este mai mult decât evident: *Entuziasmaţi-vă şi luaţi măsuri*! Entuziasmaţi-vă de faptul că puteţi cu uşurinţă stăpâni emoţia, treceţi imediat la fapte pentru a vă demonstra că aţi dominat situaţia. Nu vă blocaţi în emoţiile limitative pe care le încercaţi. Exprimaţi-vă folosind ceea ce aţi repetat în sinea dvs, pentru a crea o schimbare în modul de a percepe sau modul de a acţiona. Nu uitaţi că noile direcţii pe care abia vi le-aţi stabilit vă vor schimba felul în care simţiţi nu numai astăzi, dar şi felul în care veţi trata emoţiile pe viitor.

Cu aceşti şase paşi simpli puteţi stăpâni practic orice emoţie care apare în viaţa dvs. Dacă vă daţi seama că trataţi aceeaşi emoţie mereu, metoda celor şase paşi vă va ajuta să identificaţi stereotipul şi să-l schimbaţi într-o perioadă de timp foarte scurtă.

Deci exersaţi utilizarea acestui sistem. Ca orice alt lucru nou, la început vi se va părea anevoios. Dar cu cât îl veţi exersa mai mult, cu atât vă va fi mai uşor să îl puneţi în practică şi în curând veţi fi în stare să vă găsiţi drumul prin ceea ce consideraţi a fi adevărate câmpuri emoţionale minate. În schimb veţi constata că există o grămadă de antrenori personali care vă pot călăuzi pas cu pas, arătându-vă încotro trebuie să vă îndreptaţi pentru a vă atinge scopurile.

Nu uitaţi, cel mai bun moment pentru a vă stăpâni emoţiile este acela în care începeţi să le simţiţi. E mult mai greu să întrerupeţi un stereotip emoţional atunci când a atins cota maximă. Filosofia mea este următoarea: „Omoară monstrul din faşă”. Utilizaţi acest sistem rapid de îndată ce Semnalul de Acţiune se face simţit şi veţi

constata că sunteţi capabil să rezolvaţi rapid aproape orice emoţie.

CELE ZECE SEMNALE DE ACŢIUNE

Doar cu aceşti şase paşi puteţi schimba aproape toate emoţiile. Dar pentru a nu fi nevoie să folosiţi aceşti şase paşi, vi se va părea util să ajungeţi la o cunoaştere conştientă a mesajului pozitiv pe care îl conţine fiecare emoţie majoră sau a Semnalelor de Acţiune pe care încearcă să vi le dea. În următoarele pagini am să vă împărtăşesc cele zece emoţii esenţiale pe care majoritatea oamenilor încearcă să le evite şi pe care, în schimb, dvs, veţi învăţa să vi le faceţi utile pentru a acţiona.

Dacă doar veţi citi lista Semnalelor de Acţiune, nu înseamnă că vă veţi şi stăpâni imediat emoţiile. Trebuie să *folosiţi consecvent aceste constatări* pentru a obţine rezultatele dorite. Vă sugerez să recitiţi această parte de mai multe ori, subliniind zonele extrem de semnificative pentru cazul dvs., după care scrieţi Semnalele de Acţiune pe un cartonaş pe care îl puteţi astfel lua cu dvs, peste tot, amintindu-vă de înţelesul real al acelei emoţii şi ce anume trebuie să faceţi pentru a-l folosi în favoarea dvs. Puneţi unul dintre aceste cartonaşe pe oglinda din maşină. Puteţi astfel nu numai să le recapitulaţi zilnic, ci şi să depăşiţi momentele în care „fierbeţi de enervare” atunci când sunteţi prins într-un blocaj de trafic. Luaţi cartonaşul şi vă amintiţi latura pozitivă a mesajului pe care îl primiţi.

Să începem cu chemarea la fapte fundamentală, sentimentul de…

1. DISCONFORT. Emoţiile de disconfort nu sunt foarte intense, dar ne deranjează şi creează acea senzaţie neplăcută şi sâcâitoare…

Mesajul:

Plictiseala, nerăbdarea, disconfortul, disperarea sau chiar o uşoară jenă, toate vă transmit mesajul că ceva nu e în regulă. S-ar putea ca felul în care percepem lucrurile să

fie eronat, sau măsurile pe care le luăm să nu ducă la obţinerea rezultatelor dorite.

Soluţia;

Rezolvarea emoţiilor care presupun disconfort este simplă:

1. Utilizaţi sistemele pe care deja le-aţi învăţat în această carte pentru a vă schimba starea de spirit.

2. Clarificaţi-vă ce vreţi.

3. Nuanţaţi faptele. Încercaţi o abordare uşor diferită şi vedeţi dacă nu cumva reuşiţi să vă schimbaţi imediat sentimentele faţă de situaţia respectivă şi/sau dacă nu puteţi schimba şi calitatea rezultatelor obţinute.

Asemeni emoţiilor, dacă nu sunt prelucrate, aceste sentimente de disconfort se vor intensifica. Disconfortul este destul de dureros, dar anticiparea unei posibile suferinţe emoţionale este mult mai intensă decât disconfortul pe care îl puteţi simţi în momentul respectiv. Şi dvs., şi eu trebuie să ne amintim că imaginaţia noastră poate intensifica de zece ori lucrurile faţă de tot ceea ce aţi simţit vreodată în viaţa reală. De fapt există o vorbă a jucătorilor de şah şi a practicanţilor de arte marţiale: „Teama de atac este mai mare decât atacul în sine”. Când începem să anticipăm suferinţa, mai ales la niveluri de o mare intensitate, declanşăm totodată semnalul de acţiune pentru…

2. FRICA. Emoţiile de frică includ totul, de la o preocupare relativ măruntă până la îngrijorare intensă, anxietate, sperietură şi chiar de groază. Frica are şi ea un scop şi mesajul său este simplu.

ORIBILUL HAGAR

Mesajul:

Frica este doar anticiparea faptului că se va întâmpla ceva curând şi trebuie să fim pregătiţi pentru asta. Sau cum spune mottoul cercetaşilor: „Fii pregătit în orice clipă”. Trebuie să ne pregătim fie să ne adaptăm unei situaţii, fie să facem ceva s-o schimbăm. Tragedia este că majoritatea fie refuză să recunoască frica, fie se lasă copleşiţi de ea. Niciuna dintre aceste abordări nu respectă mesajul pe care încearcă să-l transmită frica, prin urmare, ea va persista pentru a-şi face auzit mesajul. Nu vreţi să vă predaţi fricii şi să o amplificaţi gândindu-vă la tot ce poate fi mai rău. Dar nici nu puteţi să vă prefaceţi că nu există.

Soluţia:

Treceţi în revistă lucrurile de care va temeaţi şi evaluaţi ce trebuie să faceţi, cum să vă pregătiţi psihic pentru acestea. Imaginaţi-vă ce măsuri trebuie să luaţi pentru a domina situaţia cât mai bine. Uneori facem toate pregătirile necesare pentru ceva; nu mai există altceva de făcut – şi totuşi ne temem. Acesta este momentului care trebuie să aplicaţi antidotul fricii: trebuie să luaţi o hotărâre, şi anume *să aveţi încredere* ştiind că aţi făcut tot posibilul să vă pregătiţi pentru lucrurile de care vă temeţi şi că majoritatea temerilor în viaţă, rareori se adeveresc. Dacă totuşi se întâmplă, atunci înseamnă că veţi cunoaşte…

3. SUFERINŢA. Emoţia care pare să domine relaţiile interumane atât personale, cât şi cele profesionale este cea de suferinţă. Sentimentul de suferinţă este de obicei generat de o pierdere. Când oamenii suferă, adesea ei se descarcă pe alţii. Ar trebui însă să auzim adevăratul mesaj

pe care ni-l transmite suferinţa.

Mesajul:

Mesajul pe care ni-l dă semnalul de suferinţă este că există o speranţă care nu a fost împlinită. De multe ori acest sentiment apare atunci când aşteptăm ca cineva să se ţină dei cuvânt şi n-o face (chiar dacă nu i-am spus, de exemplu, am: vrea să păstreze un secret, iar el îl spune tuturor). În acest caz*; simţiţi o încetare a legăturii intime cu acea persoană, o pierdere a încrederii. Acest sentiment de pierdere creează sentimentul suferinţei.

Soluţia:

1, înţelegeţi că în realitate, probabil, n-aţi pierdut nimic. Ceea ce ar trebui să pierdeţi este această falsă percepţie că persoana în cauză încearcă să vă rănească sau să vă facă să suferiţi. Poate că nu-şi dă seama de impactul pe care îl au faptele sale asupra vieţii dvs.

2. În al doilea rând, găsiţi-vă timp să reevaluaţi situaţia, întrebaţi-vă: „Chiar am pierdut ceva, sau judec pripit sau prea aspru?”

3. O a treia soluţie care vă poate ajuta să scăpaţi de această senzaţie de suferinţă este să comunicaţi elegant şi adecvat acest sentiment de impas persoanei implicate. Îi veţi spune aşa: „Deunăzi când s-a întâmplat X – Y – Z, am interpretat poate greşit că asta înseamnă de fapt că nu ţii la mine şi am avut acel sentiment de impas. Poţi să-mi explici ce s-a întâmplat de fapt?” Schimbându-vă stilul de comunicare şi clarificând ce se întâmplă de fapt, veţi constata adesea că suferinţa dispare în câteva clipe.

În schimb, dacă suferinţa nu este tratată, adesea ea se amplifică şi se transformă în…

4. MÂNIE. Emoţiile de mânie includ totul, de la o uşoară iritare la furie, resentimente, nervi şi chiar turbare;

Mesajul:

Mesajul mâniei este că o *regulă* importantă sau un standard la care ţineţi în viaţă a fost încălcat de altcineva

sau poate chiar de dvs. (O să discutăm despre aceasta în Capitolul 16 dedicat regulilor.) Când primiţi un mesaj de mânie, trebuie să înţelegeţi că practic puteţi schimba această emoţie într-o clipă.

golytjai

1. Trebuie să înţelegeţi că s-ar putea să fi interpretat complet greşit situaţia, că mânia dvs, faţă de persoana care v-a încălcat regulile se poate baza pe faptul că nu şi-a dat seama ce este cu adevărat important pentru dvs. (chiar dacă dvs, *credeţi* că şi-a dat).

2. Trebuie să înţelegeţi că şi în situaţia în care o persoană încalcă unul dintre standardele dvs. z regulile dvs, nu sunt neapărat regulile „corecte", chiar dacă dvs, vi se par.

3. Puneţi-vă o întrebare mult mai eficientă cum ar fi: „Pe termen lung, oare persoana asta chiar ţine la mine?" întrerupeţi-vă acea stare de mânie întrebându-vă: „Ce aş putea învăţa din asta? Cum aş putea să-i comunic importanţa standardelor după care mă conduc, astfel încât să-şi dorească să mă ajute şi nu să-mi încalce regulile pe viitor?"

De exemplu, dacă sunteţi furios, schimbaţi-vă modul de percepţie – poate că celălalt chiar nu vă cunoştea regulile. Sau schimbaţi-vă sistemul – poate că nu aţi reuşit să-i comunicaţi eficient nevoile dvs, reale. Sau schimbaţi-vă comportamentul – spuneţi-i deschis, de exemplu: „Ei, asta e o chestiune personală. Promite-mi că n-o să mai spui nimănui; pentru mine e foarte important".

Pentru mulţi oameni furia permanentă sau incapacitatea de a-şi respecta standardele şi regulile duce la…

5. FRUSTRARE. Frustrarea poate veni din multe direcţii. De câte ori ne simţim înconjuraţi de blocaje în calea progresului nostru, de câte ori depunem un efort considerabil *şi* nu suntem răsplătiţi în niciun fel, avem

tendinţa să ne simţim frustraţi.

Mesajul:

Mesajul frustrării este un semnal palpitant. Înseamnă că mintea dvs, consideră că aţi putea să vă descurcaţi mai bine ca în prezent. Frustrarea este cu totul altceva decât dezamăgirea, adică sentimentul că există ceva pe care-l doriţi de la viaţă şi nu-l veţi avea niciodată. În schimb frustrarea este un semn pozitiv. Înseamnă că soluţionarea problemei vă este la îndemână numai că modul în care procedaţi nu este eficient şi trebuie să vă schimbaţi abordarea pentru a vă atinge scopul. Este un semnal că trebuie să deveniţi mai maleabil. Cum puteţi trata frustrarea?

Soluţia;

1. Trebuie să înţelegeţi că frustrarea vă este aliat şi că trebuie să găsiţi noi căi pentru a obţine un rezultat. Cum aţi putea fi mai maleabil în soluţionarea problemei?

2. Găsiţi informaţii noi asupra felului în care aţi putea trata situaţia. Descoperiţi-vă un model, cineva care a găsit calea pe care o doriţi. Cereţi informaţii asupra felului în care puteţi obţine mai eficient rezultatul dorit.

3. Arătaţi-vă fascinat de ceea ce puteţi învăţa şi ceea ce vă poate ajuta să rezolvaţi această problemă nu numai astăzi, ci şi pe viitor astfel încât să vă ia cât mai puţin timp sau energie şi care chiar să vă creeze o bucurie.

Mult mai distrugătoare decât frustrarea este însă emoţia…

6. DEZAMĂGIRII. Dezamăgirea poate fi o emoţie foarte nocivă dacă nu o depăşiţi imediat. Dezamăgirea este acel sentiment distrugător că sunteţi „abandonat” sau că o să vă lipsească ceva pentru totdeauna. Orice vă face să vă simţiţi trist sau înfrânt ca urmare a faptului că vă aşteptaţi la mai mult decât cu ce v-aţi ales devine dezamăgitor.

Mesajul:

Ceea ce vă oferă dezamăgirea ca mesaj este că un

nivel de aşteptare la care v-aţi raportat – un scop spre care chiar vă îndreptaţi – probabil că nu se va adeveri. Deci este timpul să vă schimbaţi speranţele, să le adaptaţi situaţiei şi să luaţi măsuri pentru a vă atinge noul scop imediat. Şi *aceasta este* soluţia.

Soluţia:

1. Imaginaţi-vă imediat ce aţi putea învăţa din acea situaţie care v-ar putea ajuta pe viitor să obţineţi exact ceea ce urmăreaţi de la început.

2. Stabiliţi-vă un nou scop, ceva care să vă inspire chiar mai tare şi pentru care să puteţi înregistra progrese imediate.

3. Trebuie să înţelegeţi că s-ar putea că judecaţi pripit. Adesea lucrurile care vă dezamăgesc sunt doar probleme temporare ca în cazul lui Billy Joel, Capitolul 2. Aşa cum spuneam, trebuie să ne amintim şi dvs., şi eu că amânările lui Dumnezeu nu sunt refuzuri categorice. S-ar putea să fiţi într-un moment „de aşteptare”, cum îi spun eu. Adesea oamenii îşi creează singuri dezamăgiri, pentru că îşi fac speranţe complet nerealiste. Dacă vă duceţi azi şi plantaţi o sămânţă, nu se poate să vă aşteptaţi ca mâine deja să fi crescut un copac.

4. O a patra soluţie majoră în abordarea dezamăgirii este să înţelegeţi că situaţia nu este încă încheiată şi să aveţi mai multă răbdare. Reevaluaţi complet ce vreţi cu adevărat şi încearcă-ţi să vă dezvoltaţi un plan şi mai eficient de realizare.

5. Cel mai puternic antidot al dezamăgirii este cultivarea unei atitudini de speranţă pozitivă în legătură cu ceea ce se va întâmpla pe viitor, indiferent ce s-a întâmplat în trecut.

Dezamăgirea absolută pe care o putem trăi este de obicei exprimată prin emoţia care înseamnă…

7. VINOVĂŢIA. Sentimentele de vinovăţie, de regrete, de remuşcări sunt printre cele pe care oamenii încearcă să

le evite cel mai tare în viaţă şi asta este bine de ştiut. Ele sunt emoţii dureroase, dar au şi o funcţie preţioasă care apare de îndată ce îi auzim mesajul.

Mesajul

Sentimentul de vinovăţie vă spune că aţi încălcat unul dintre cele mai importante standarde şi că trebuie să faceţi ceva *imediat* pentru ca nu cumva să mai încălcaţi acest standard şi pe viitor. Dacă vă mai amintiţi, în Capitolul 6 spuneam că pârghiile apar atunci când începeţi să asociaţi un anumit lucru durerii. Atunci când există suficientă suferinţă asociată unui comportament, în final persoana îl va modifica şi cea mai eficientă pârghie pe care ne-o putem furniza este cea a suferinţei. Sentimentul de vinovăţie este pârghia supremă pentru mulţi oameni atunci când îşi schimbă un comportament. Totuşi unii încearcă să rezolve problema negând sau înăbuşind acest sentiment de vinovăţie. Din păcate, rareori o asemenea soluţie funcţionează. Sentimentul de vinovăţie nu dispare, ci revine chiar mai puternic.

Cealaltă extremă este să vă lăsaţi pradă sentimentului de vinovăţie acceptând pur şi simplu suferinţa şi să ajungeţi la o neajutorare dobândită. Nu acesta este scopul suferinţei. Ea este concepută, repet, pentru a ne îndemna să luăm măsuri şi să creăm o schimbare. Oamenii nu reuşesc să înţeleagă acest lucru şi adesea au asemenea remuşcări faţă de ce au făcut> încât îşi îngăduie să se simtă inferiori pentru tot restul vieţii. Nu acesta este mesajul sentimentului de vinovăţie. El există pentru ca dvs, să evitaţi acele comportamente care sigur vor duce la un sentiment de vinovăţie sau, dacă deja aţi încălcat anumite standarde, să vă inducă suficientă suferinţă încât să vă stabiliţi noi standarde şi mai înalte. Odată ce aţi remediat vechiul comportament care vă face să vă simţiţi vinovat şi sunteţi sincer şi consecvent, mergeţi mai departe.

Soluţia:

1. Recunoaşteţi că într-adevăr aţi încălcat un standard pe care îl consideraţi esenţial.

2. Faceţi tot ce vă stă în putinţă să vă asiguraţi că acest comportament nu se va repeta niciodată în viitor. Recapitulaţi în gând, dacă ar fi să retrăiţi momentul, cum aţi aborda aceeaşi situaţie faţă de care vă simţiţi vinovat acum, astfel încât să corespundă standardelor dvs, personale cele mai înalte. Odată ce vă impuneţi fără niciun fel de reţineri să nu mai îngăduiţi ca acest comportament să reapară, atunci aveţi dreptul să scăpaţi de sentimentul de vinovăţie. Sentimentul de vinovăţie şi-a atins scopul, şi anume să vă stabiliţi un nou standard mai înalt pe viitor. Utilizaţi-l; nu vă complaceţi în sentimentul de vinovăţie!

Unii oameni reuşesc să se chinuiască psihic şi emoţional, pentru că nu reuşesc niciodată să respecte standardele pe care şi le-au stabilit în practic, toate domeniile de viaţă. Ca urmare, marea majoritate a acestora trăiesc sentimentul de…

8. INFERIORITATE. Acest sentiment al lipsei de valoare apare de câte ori nu putem face ceva de care ar trebui să fim în stare. Problema este, desigur, că adesea am stabilit o regulă foarte nedreaptă în privinţa determinării lucrurilor cărora le putem face faţă sau nu. Mai întâi trebuie să înţelegem mesajul pe care ni-l dă inferioritatea.

Mesajul:

Mesajul este că actualmente nu aveţi capacitatea necesară pentru a îndeplini misiunea. El vă spune că aveţi nevoie de mai multe informaţii, de o mai bună înţelegere, de strategii, de instrumente sau de încredere.

Soluţia;

1. Întrebaţi-vă pur şi simplu: „Este oare o emoţie adecvată în situaţia dată? Chiar sunt inferior? Sau trebuie să îmi modific felul în care percep lucrurile?” Poate sunteţi

convins că pentru a vă simţi pe măsura situaţiei, trebuie să ieşiţi pe ringul de dans şi să-l depăşiţi pe Michael Jackson. Aceasta este însă o percepţie inadecvată.

Dacă sentimentul dvs, este justificat, mesajul inferiorităţii este că trebuie să găsiţi o cale să faceţi ceva mai bine decât aţi făcut până acum. Soluţia în acest caz este şi ea evidentă.

2. De câte ori vă simţiţi inferior încercaţi să apreciaţi la justa sa valoare sentimentul de încurajare în a vă perfecţiona. Amintiţi-vă că nu sunteţi „perfect" şi că nu e nevoie să fiţi. Totodată înţelegeţi că puteţi începe să vă simţiţi adecvat în momentul în care hotărâţi să vă dedicaţi lui CÂNI! ™ – acel progres constant şi fără sfârşit în domeniul respectiv.

3. Găsiţi-vă un model – cineva eficient în domeniul în care vă simţiţi inferior – şi învăţaţi de la el. Folosiţi-l ca pe un antrenor. Simplul proces de a hotărî să domini această zonă a existenţei şi să faci chiar cel mai mic progres va transforma orice persoană imperfectă într-una care învaţă. Această emoţie este extrem de importantă, pentru că atunci când cineva se simte inferior are tendinţa să cadă în acea capcană a neajutorării dobândite şi să înceapă să vadă problema ca fiind permanentă în ceea ce-l priveşte. Nu există minciună mai mare. Nu sunteţi inferior. Sunteţi poate neformat sau nepregătit într-un anumit domeniu, dar nu sunteţi inferior. Capacitatea de a excela în orice există în dvs, chiar şi acum.

Când începem să simţim că problemele sunt permanente sau pretutindeni sau că avem, mai multe de rezolvat decât ne-am putea imagina, avem tendinţa să ne lăsăm doborâţi de acele emoţii care înseamnă…

9. SUPRA-ÎNCĂRCARE SAU COPLEŞIRE. Tristeţea profundă, depresia şi neajutorarea sunt doar câteva moduri de a exprima sentimentul de supra-încărcare sau copleşire. Tristeţea profundă apare atunci când simţiţi că

nu există un sens pozitiv în ceva ce s-a întâmplat sau că viaţa dvs, este influenţată negativ de ceilalţi, de evenimente sau de forţe ce vă scapă de sub control. Cei care se află în această stare sunt copleşiţi şi adesea simt că nimic n-ar mai putea schimba situaţia, pentru că problema este prea gravă – este permanentă, pretutindeni şi personală. Oamenii se află în asemenea stări emoţionale de câte ori ajung să creadă că nu pot face faţă la câte li se întâmplă, adică nu pot ţine ritmul, îi depăşeşte cantitatea sau intensitatea senzaţiilor care devin astfel copleşitoare. Mesajul:

Mesajul acestei stări de copleşire este că trebuie să reevaluaţi ce este mai important pentru dvs. în această situaţie. Motivul pentru care sunteţi supra-încărcat este că încercaţi să rezolvaţi prea multe lucruri deodată şi să schimbaţi totul peste noapte. Sentimentul de supra-încărcare sau de copleşire subminează şi distruge viaţa multora, chiar mai rău decât orice alt sentiment.

Soluţia:

1. Hotărâţi, dintre toate lucrurile care vă preocupă în viaţă – care este cel mai important, acel absolut asupra căruia trebuie să vă concentraţi.

2. Notaţi acum care sunt lucrurile cele mai importante pentru dvs. şi care trebuie împlinite şi puneţi-le în ordinea priorităţilor. Faptul că le aşterneţi pe hârtie vă va permite să aveţi un sentiment de control asupra a ceea ce se întâmplă.

3. Abordaţi primul lucru de pe listă şi continuaţi să luaţi măsuri până ce stăpâniţi situaţia. După ce aţi stăpânit o anumită zonă, veţi deveni entuziast. Creierul dvs, va înţelege că e stăpân pe situaţie, că nu mai sunteţi supra-încărcat, copleşit sau deprimat, că problema nu e permanentă şi că întotdeauna puteţi găsi o soluţie.

4. Când simţiţi că s-ar cuveni să scăpaţi de o emoţie copleşitoare, cum ar fi o tristeţe profundă, concentraţi-vă

asupra lucrurilor pe care *le puteţi* controla şi înţelegeţi că trebuie să existe un sens pozitiv în toate, chiar dacă nu-l puteţi înţelege deocamdată.

Părerea bună despre noi este adesea strâns legată de capacitatea de a controla lucrurile care ne înconjoară. Atunci când creăm la nivel psihic un mediu cu prea multe solicitări intense şi simultane, sigur că o să ne simţim copleşiţi. Dar avem şi puterea de a schimba situaţia concentrându-ne atenţia asupra lucrurilor pe care le putem controla şi abordându-le pas cu pas.

Probabil că emoţia de care oamenii se tem cel mai tare însă este sentimentul de izolare care se mai numeşte şi…

10. SINGURĂTATE. Tot ceea ce ne face să ne simţim singuri, izolaţi sau despărţiţi de ceilalţi este inclus în această categorie. V-aţi simţit vreodată cu adevărat singur? Nu cred că există cineva pe lumea asta care să nu se *fi* simţit singur.

Mesajul:

Mesajul singurătăţii este că trebuie să stabiliţi legături cu ceilalţi. Dar ce înseamnă de fapt acest mesaj? Oamenii adesea presupun că este vorba de o legătură sexuală sau de o intimitate imediată şi atunci se simt frustraţi, pentru că, chiar şi când există acest sentiment de intimitate, tot se simt singuri.

Soluţia:

1. Soluţia singurătăţii este să înţelegeţi că puteţi stabili imediat o legătură punând astfel capăt singurătăţii. *Pretutindeni* există oameni iubitori.

2. Identificaţi tipul de legătură de care aveţi nevoie. Aveţi nevoie de o legătură intimă? Poate că aveţi nevoie doar de prietenie sau de cineva care să vă asculte, să râdă alături de dvs, sau să stea de vorbă cu dvs. Trebuie pur şi simplu să identificaţi care sunt adevăratele dvs, nevoi.

3. Amintiţi-vă că partea bună în a fi singur este că:

„Pot ţine la oameni şi îmi place să fiu cu ei. Trebuie să descopăr ce fel de legături îmi sunt necesare acum şi apoi să iau măsuri imediat pentru a transforma totul. În realitate”.

4. Apoi luaţi măsuri imediate pentru a intra în relaţie cu cineva.

Deci aceasta este lista celor zece Semnale de Acţiune. După cum puteţi vedea, fiecare dintre aceste emoţii vă oferă mesaje pozitive şi energizante, precum şi o chemare de schimbare a percepţiilor false şi negative sau a procedeelor inadecvate în privinţa comunicării sau faptelor. Pentru a utiliza la maximum această listă, nu uitaţi s-o recapitulaţi de mai multe ori şi de fiecare dată căutaţi să subliniaţi mesajele pozitive pe care vi le oferă fiecare semnal, precum şi soluţiile pe care le puteţi folosi pe viitor. Aproape toate emoţiile „negative” au ca bază aceste zece categorii sau sunt diverse forme hibride. Puteţi trata orice emoţie aşa cum am discutat mai înainte: trecând prin cei şase paşi, treziţi-vă curiozitatea şi descoperiţi înţelesul pozitiv pe care vi-l oferă.

„Trebuie să ne cultivăm grădina”.

— VOLTAIRE

Gândiţi-vă la mintea, emoţiile şi spiritul dvs, ca la o grădină absolută. Pentru a avea o recoltă cât mai înfloritoare şi mai hrănitoare, trebuie să plantaţi sămânţa iubirii, a căldurii şi a recunoştinţei şi nu pe cea a dezamăgirii, a furiei şi a fricii, începeţi prin a vă gândi la aceste Semnale de Acţiune ca şi cum aţi vrea să pliviţi grădina de buruieni. O buruiană este o chemare la fapte, nu-i aşa? Ea spune: „Trebuie să faci ceva. Trebuie să scoţi această buruiană pentru a face loc pentru ceva mai bun, pentru o plantă mai sănătoasă care ar putea creşte aici/, Continuaţi să cultivaţi genul de plante pe care le doriţi şi scoateţi buruienile de îndată ce le observaţi.

Şi acum am să vă ofer alte zece seminţe emoţionale

pe care le puteţi planta în grădina dvs. Dacă le veţi cultiva, concentrându-vă asupra sentimentelor pe care vreţi să le trăiţi zilnic, veţi reuşi să vă menţineţi la un standard de excelenţă. Aceste seminţe creează o viaţă înfloritoare, care se dezvoltă la cel mai înalt potenţial. Să le explorăm chiar acum şi să înţelegem că fiecare dintre aceste emoţii reprezintă un antidot faţă de oricare dintre emoţiile „negative" pe care le-aţi simţit probabil anterior.

CELE ZECE EMOŢII ALE PUTERII

1. IUBIREA ŞI CĂLDURA. Exprimarea consecventă a iubirii pare a fi capabilă să topească aproape orice fel de emoţii negative pe care le întâlniţi în cale. Dacă cineva este furios pe dvs., puteţi să rămâneţi cu uşurinţă iubitor însuşindu-vă o convingere-cheie precum cea miraculoasă din cartea A *Course în Miracles* (*Cursul de miracole*): Orice fel de comunicare este fie un răspuns plin de iubire, fie un strigăt de ajutor. Dacă cineva vine la dvs. într-o stare de mare suferinţă, sau mânie şi dvs. îi răspundeţi corespunzător cu iubire şi căldură, în cele din urmă starea sa se va schimba şi intensitatea va scădea.

„Dacă ai putea să iubeşti îndeajuns, ai fi persoana cea mai puternică de pe fata pământului".

EMMET FOX

2. PREŢUIREA ŞI RECUNOŞTINŢA. Consider că toate emoţiile foarte puternice sunt o formă de iubire, fiecare fiind direcţionată în mod diferit. Pentru mine preţuirea şi recunoştinţa sunt două dintre trăirile spirituale supreme exprimând în mod activ, prin gând şi faptă, preţuirea şi iubirea faţă de toate darurile pe care mi le-au făcut viaţa ori cei din jur, ori însăşi experienţă. Să trăiţi în această stare emoţională înseamnă să vă sporiţi intensitatea vieţii mai mult decât tot ce aţi cunoscut până acum. Cultivarea acestei trăsături înseamnă să vă cultivaţi viaţa. Trăiţi în recunoştinţă.

3. CURIOZITATEA. Dacă într-adevăr vreţi să vă

dezvoltaţi în viaţă, învăţaţi să fiţi curios ca un copil. Copiii ştiu să se *minuneze* – de aceea sunt atât de iubiţi. Dacă vreţi să vă vindecaţi de plictiseală, *fiţi curios*. Dacă sunteţi *curios*, nimic nu mai este o corvoadă; devine un automatism – *doriţi* să studiaţi. Cultivaţi-vă curiozitatea şi viaţa dvs, va deveni un studiu infinit al bucuriei.

ENTUZIASMUL ŞI PASIUNEA. Entuziasmul şi pasiunea pot da un plus de savoare oricărei acţiuni. Pasiunea poate transforma orice problemă într-o ocazie extraordinară. Pasiunea este puterea fără margini de a ne duce viaţa mai departe într-un ritm mai rapid ca niciodată. Pentru a-l parafraza pe Benjamin Disraeli, omul nu este cu adevărat măreţ decât atunci când acţionează din pasiune. Cum putem „obţine" pasiune? Tot aşa cum „obţinem" iubirea, căldura, preţuirea, recunoştinţa şi curiozitatea – *hotărâm* să simţim aşa! Folosiţi-vă de latura fiziologică: vorbeşte mai rapid, vizualizează imaginile mai iute, mişcaţi-vă trupul în direcţia în care doreşti să mergeţi. Nu vă opriţi să gândiţi doar din când în: înd. Nu puteţi fi plin de pasiune dacă staţi prăvălit peste biroul dvs., abia respirând şi vă bolborosiţi discursul.

5. HOTĂRÂREA. Toate emoţiile menţionate sunt nepreţuite, dar există una de care va trebui să dispuneţi dacă vreţi să creaţi o valoare de durată în această lume. Ea vă va dicta felul în care veţi depăşi obstacolele şi problemele, dezamăgirile şi deziluziile. Hotărârea înseamnă diferenţa dintre a fi lovit şi a fi atins de acea scânteie a forţei de a vă implica trup şi suflet. Dacă vreţi să slăbiţi sau vreţi să daţi acele telefoane de afaceri sau vreţi să duceţi orice până la capăt, simplul fapt că „te împingi de la spate" nu ajută. Trebuie să fiţi hotărât şi să aveţi voinţă. Toate faptele dvs, vor izvorî din această sursă şi automat veţi face tot ceea ce trebuie pentru a vă împlini dorinţa. Să acţionezi cu hotărâre înseamnă să te implici total în luarea deciziei potrivite după ce ai renunţat categoric la orice alte posibilităţi.

„Hotărârea înseamnă deşteptarea voinţei umane”.
ANTHONY ROBBINS

Cu hotărâre puteţi reuşi orice. Fără ea sunteţi sortit frustrării şi dezamăgirii. Disponibilitatea noastră de a face orice, de a acţiona în ciuda fricii stă la baza curajului. Şi curajul este temelia din care s-a format hotărârea. Diferenţa dintre a vă simţi împlinit sau a vă simţi deznădăjduit este cultivarea acelor muşchi emoţionali ai hotărârii. Chiar având la dispoziţie toată această hotărâre, trebuie totuşi să întrerupeţi stereotipul şi să vă schimbaţi modul de abordare. De ce să daţi cu capul în zid când, dacă vă uitaţi puţin mai spre stânga, puteţi găsi o uşă? Uneori hotărârea poate reprezenta însă o limitare; trebuie să cultivaţi…

6. MALEABILITATEA. Sămânţa care odată plantată vă va garanta reuşita este capacitatea *de a schimba* abordarea. De fapt toate acele Semnale de Acţiune – acele lucruri pe care obişnuiaţi să le numiţi emoţii negative – sunt doar mesaje care să vă facă să fiţi mai maleabil. Când alegeţi să fiţi mai maleabil, alegeţi să fiţi fericit. De-a lungul vieţii vor exista momente în care nu veţi putea deţine controlul, iar capacitatea de a fi maleabil în regulile dvs., în înţelesul pe care îl daţi lucrurilor şi faptelor dvs, vor hotărî reuşita sau eşecul pe termen lung, ca să nu mai vorbim de bucuria personală. Salcia care se pleacă va scăpa de rafalele de vânt, în vreme ce mândrul stejar va fi despicat. Dacă vă veţi cultiva toate aceste emoţii, atunci cu siguranţă că vă veţi dezvolta şi…

7. ÎNCREDEREA. încrederea nestrămutată este acel sentiment de certitudine pe care ni-l dorim cu toţii. Singura cale prin care puteţi permanent să aveţi încredere, chiar şi în medii şi situaţii cu care nu v-aţi mai întâlnit, este prin puterea credinţei. Imaginaţi-vă şi simţiţi-vă sigur în privinţa emoţiilor pe care le meritaţi acum şi nu aşteptaţi ca ele să apară spontan cândva, în viitorul

îndepărtat. Când sunteţi încrezător sunteţi dispus să faceţi experienţe, să vă puneţi la bătaie. O modalitate de a vă dezvolta credinţa şi încrederea este pur şi simplu să le practicaţi. Dacă ar fi se va întreb: „Sunteţi cu adevărat încrezător în capacitatea dvs, de a vă lega şireturile?” sunt convins că mi-ai răspunde că da şi aţi fi foarte sigur pe dvs. De ce? Pur şi simplu pentru că aţi făcut-o de mii de ori. Aşa trebuie practicată şi încrederea, folosind-o permanent, şi veţi fi uluit să constataţi ce dividende vă aşteaptă per total în viaţă.

Pentru a vă determina să faceţi ceva este imperios necesar să practicaţi exerciţiul încrederii, şi nu al fricii. Tragedia din viaţa multora constă în faptul că ei evită să facă anumite lucruri pentru că se tem; chiar trăiesc necazurile *în avans*. Dar nu uitaţi: succesul în cazul reuşitelor ieşite din comun îşi află adesea originea în convingeri autoimpuse faţă de care individul nu avea puncte de reper. Capacitatea de a acţiona cu credinţă ia ajutat pe oameni să meargă mai departe şi să facă progrese.

O altă emoţie pe care o veţi trăi automat după ce aţi învăţat să le cultivaţi pe toate celelalte este.:

8. BUNA DISPOZIŢIE. Când am adăugat buna dispoziţie pe lista celor mai importante valori, lumea a comentat: „Tu eşti altfel, pari aşa de fericit”. Mi-am dat seama că eram fericit deşi nu mi-o mărturisisem. Este o mare diferenţă între a fi fericit în interior şi a fi bine dispus pe dinafară. Buna dispoziţie scoate în evidenţă respectul de sine, face ca viaţa să pară mai amuzantă şi îi determină pe cei din jur să se simtă şi ei fericiţi. Buna dispoziţie are forţa de a elimina sentimentele precum frica, suferinţa, mânia, frustrarea, dezamăgirea, deprimarea, vinovăţia şi inferioritatea din viaţa proprie. Buna dispoziţie se obţine în ziua în care înţelegeţi că indiferent ce s-ar întâmpla în jurul dvs., faptul că dvs, nu sunteţi bine dispus nu va drege lucrurile.

Să fiţi bine dispus nu înseamnă că vedeţi totul ca pe o poveste frumoasă ori că priviţi prin ochelari cu lentile roz şi refuzaţi să conştientizaţi problemele. Să fiţi bine dispus înseamnă că sunteţi extrem de inteligent, pentru că ştiţi că, dacă vă trăiţi viaţa în această stare a plăcerii – una atât de intensă încât să transmiteţi bucuria şi celor din jur → puteţi avea impactul prin care să rezolvaţi practic orice problemă ce se iveşte pe parcurs. Cultivaţi buna dispoziţie şi nu veţi mai avea nevoie de atât de multe dintre acele Semnale de Acţiune „dureroase” care să vă atragă mereu atenţia. Ajutaţi-vă să fiţi bine dispus plantând sămânţa care înseamnă…

9. VITALITATE. Dominarea acestei zone este extrem de importantă. Dacă nu aveţi grijă de corpul dvs., e mult mai greu să fiţi capabil să vă bucuraţi de toate aceste emoţii. Aveţi grijă ca această vitalitate fizică să vă fie la îndemână; nu uitaţi că toate emoţiile sunt direcţionate prin corpul nostru. Dacă vă simţiţi dezechilibrat emoţional, trebuie să vedeţi care sunt problemele de bază, cum respiraţi. Când oamenii sunt stresaţi, nu mai respiră şi-şi epuizează vitalitatea. Să învăţaţi să respiraţi cum trebuie

reprezintă drumul cel mai important spre o sănătate de fier. Un alt element esenţial vitalităţii fizice este asigurarea unui nivel mare de energie nervoasă.

Cum puteţi să o obţineţi? Dându-vă seama că zi de zi vă folosiţi energia nervoasă prin faptele dvs. şi, oricât de evident ar părea, chiar trebuie să vă asiguraţi că vă odihniţi şi vă reîncărcaţi. Apropo, cât dormiţi? Dacă într-adevăr dedicaţi între opt şi zece ore somnului, probabil că dormiţi *prea mult*] Şase sau şapte ore s-a constatat că este durata optimă pentru marea majoritate. Contrar convingerii populare, faptul că staţi degeaba nu vă păstrează energia. Adevărul este că atunci vă simţiţi cel mai obosit. Sistemul nervos uman are nevoie *să se mişte* pentru a avea energie. Până într-un anumit punct cheltuirea energiei vă *dă* un surplus de energie. Pe măsură ce vă mişcaţi, oxigenul circulă prin sistemul dvs. şi nivelul fizic de sănătate creează acea emoţie numită vitalitate care vă poate ajuta să depăşiţi practic orice problemă negativă pe care o puteţi întâlni în viaţă.[15] Deci trebuie să înţelegeţi că un anumit simţ al vitalităţii reprezintă o emoţie de o importanţă capitală ce trebuie cultivată pentru a putea aborda cu bine orice altă emoţie pe care o întâlniţi în viaţă, ca să nu mai vorbim de resursa esenţială pe care o reprezintă pasiunea trăită consecvent.

Odată ce grădina vă este plină de aceste emoţii puternice puteţi împărtăşi darul pe care l-aţi primit prin…

10. CONTRIBUŢIA ADUSĂ. Cu ani în urmă îmi amintesc că am trecut printr-una dintre cele mai dificile perioade din viaţa mea şi cum mergeam pe şosea în toiul nopţii, mă tot întrebam: „Ce ar trebui să fac ca să-mi schimb viaţa?” Dintr-odată mi-a venit o idee însoţită de o emoţie atât de puternică încât a trebuit să scot imediat

---

15 Pentru mai multe informaţii asupra felului în care puteţi să vă sporiţi' vitalitatea fizică vedeţiPuterea nelimitată, Capitolul 10, „Energia: carburantul reuşitei".

maşina de pe şosea şi să notez o frază-cheie în jurnalul meu: „Secretul vieţii este să dăruieşti”.

Eu nu ştiu altă emoţie mai intensă decât sentimentul că ştiţi cine sunteţi ca persoană şi că prin ceea ce aţi spus sau aţi făcut v: aţi adus, contribuţia nu doar în propria dvs, existenţă, ci că aţi îmbogăţit experienţa de viaţă a altcuiva la care ţineţi sau a cuiva pe care nici măcar, nu-l cunoaşteţi. Poveştile care mă impresionează cel mai profund sunt cele despre oamenii care urmează acele trăiri spirituale foarte înalte ce te îndeamnă să iubeşti necondiţionat şi să acţionezi spre binele altora. Când am văzut musicalul „Mizerabilii”, am fost profund mişcat de personajul Jean Valjean, pentru că era un om atât de bun şi care voia să dăruiască enorm celorlalţi. În fiecare zi ar trebui să cultivăm acest simţ al aportului pe care îl putem avea concentrându-ne nu doar asupra noastră, ci şi asupra altora.

Nu trebuie însă să căderi în capcana de a încerca să faceţi un bine altora pe socoteala dvs. – să faceţi pe martirul nu vă va da acel sentiment că aţi contribuit în vreun fel. Dar dacă veţi dărui ceva permanent dvs. şi altora, ceva palpabil care să vă permită să ştiţi că viaţa dvs. a contat, veţi simţi o legătură cu oamenii, un sentiment de mândrie şi de respect de sine pe care nu îl puteţi obţine cu bani, reuşite, celebritate sau recunoaştere. Acest sentiment că aţi făcut un bine face ca viaţa să merite să fie trăită. Imaginaţi-vă ce lume grozavă ar fi dacă am cultiva cu toţii acest simţ al binelui făcut în folosul altora!

CELE ZECE SEMNALE DE ACŢIUNE	CELE ZECE EMOŢII ALE PUTERII
1. DISCONFORTUL	1. IUBIREA ŞI CĂLDURA
2. FRICA	2.

	PREŢUIREA ŞI RECUNOAŞTEREA	
3. SUFERINŢA		3. CURIOZITATEA
4. MÂNIA		4. ENTUZIASMUL ŞI PASIUNEA
5. FRUSTRAREA		5. HOTĂRÂREA
6. DEZAMĂGIREA		6. MALEABILITATEA
7. VINOVĂŢIA		7. ÎNCREDEREA
8. INFERIORITATEA		8. BUNA DISPOZIŢIE
9. SUPRA-ÎNCĂRCAREA SAU COPLEŞIREA		9. VITALITATEA
10. SINGURĂTATEA		10. CONTRIBUŢIA ADUSĂ

Plantaţi aceste emoţii zilnic şi uitaţi-vă cum vă va înflori întreaga viaţă plină de vitalitate, cum nici n-aţi visat vreodată. Pentru o recapitulare, aveţi aici cele zece Semnale de Acţiune şi cele zece Emoţii ale Puterii. N-am să reuşesc niciodată să subliniez îndeajuns importanţa interpretării emoţiilor negative drept ceea ce sunt ele – o chemare la fapte – şi implicarea totală în cultivarea emoţiilor pozitive. Mai ţineţi minte cartonaşul pe care l-aţi făcut, pe care aţi scris toate mesajele şi soluţiile venite de la Semnalele de Acţiune? Treceţi-le în revistă cât mai des peste zi. Dacă vă veţi uita la el chiar acum, veţi observa că

emoţiile pozitive de care ne-am ocupat sunt excelente antidoturi pentru Semnale de Acţiune. Cu alte cuvinte, dacă aveţi un sentiment de disconfort, atunci iubirea şi căldura vă vor ajuta mult mai uşor să le schimbaţi. Dacă vă simţiţi temător, sentimentul de recunoştinţă şterge această emoţie. Dacă vă simţiţi jignit şi apoi deveniţi curios în privinţa lucrurilor care vi se întâmplă, această curiozitate va lua locul jignirii sau al suferinţei. Dacă vă simţiţi mânios şi transformaţi intensitatea emoţională în entuziasm bine direcţionat şi pasiune, gândiţi-vă câte aţi putea realiza! Frustrarea poate fi depăşită prin folosirea hotărârii de a acţiona. Dezamăgirea poate fi îndepărtată printr-o abordare maleabilă. Sentimentul de vinovăţie dispare în momentul în care deveniţi încrezător că vă veţi respecta noile standarde. Imperfecţiunea îşi ia adio când sunteţi bine dispus; nu mai e loc de aşa ceva. Acel sentiment de supra-încărcare dispare atunci când simţiţi o anumită forţă personală, dar şi o formă de vitalitate. Singurătatea se topeşte în momentul în care vă imaginaţi cum puteţi face ceva pentru ceilalţi.

Aş vrea să faceţi un exerciţiu prin care vă puteţi însuşi perfect acest instrument simplu şi puternic al emoţiilor.

1. În următoarele două zile de câte ori vă simţiţi lipsit de vlagă sau plin de emoţii negative, treceţi prin cei şase paşi ai dominării emoţionale. Identificaţi acea categorie care vi se potriveşte şi recunoaşteţi-i valoarea prin faptul că vă furnizează mesajul de care aveţi nevoie. Descoperiţi dacă ceea ce trebuie schimbat sunt percepţiile sau faptele. Fiţi încrezător, fiţi sigur pe dvs. şi fiţi entuziast.

2. Semnalele de Acţiune au o funcţie extrem de importantă, dar dacă n-ar trebui să le simţiţi prea des n-ar fi mai bine? Pe lângă Emoţiile Puterii, cultivaţi convingerile universale care ajută să reduceţi la minimum recurenţa emoţiilor negative. De exemplu, am îndepărtat sentimentul de abandon (singurătatea) din viaţa mea, pentru că am

adoptat convingerea că n-aş putea fi niciodată părăsit. Dacă cineva dintre cei dragi ar încerca vreodată „să mă părăsească”, pur şi simplu m-aş duce după el (sau după ei)! (Alte convingeri pozitive includ următoarele soluţii: „O să treacă şi asta”; „Iubirea este singurul lucru obligatoriu în existenţa mea; celelalte sunt opţionale” şi „Dacă mă implic suficient întotdeauna voi găsi ocale”.)

Folosiţi zilnic aceste emoţii ale puterii şi folosiţi cei şase paşi spre stăpânirea emoţiilor pentru a transforma Semnalele de Acţiune într-o orientare pozitivă. Nu uitaţi: orice sentiment – bun sau rău – se bazează pe interpretarea pe care o daţi lucrurilor. De câte ori începe să nu vă convină ceva, puneţi-vă această întrebare: „Ce *altceva* ar putea asta să însemne?” Acesta este primul pas către preluarea controlului asupra emoţiilor dvs.

Ceea ce sper să preluaţi din acest capitol este recunoaşterea tuturor emoţiilor şi un anumit entuziasm pe care ele le oferă, împreună cu şansa de a învăţa să vă faceţi o viaţă mai bună într-o clipă. Nu va mai trebui niciodată să simţiţi că aceste emoţii dureroase vă sunt duşmani. Ele există pentru a vă servi ca semnal că este nevoie de o schimbare. Pe măsură ce vă veţi forma capacitatea de a utiliza aceste *Semnale de Acţiune*, le veţi rezolva pe loc, când încă sunt mici şi nu veţi aştepta până ce ajung adevărate crize explozive. De exemplu, vă veţi ocupa de o situaţie cât este încă neplăcută, şi nu deja enervantă – cum ar fi o problemă de greutate, când observaţi prima jumătate de kilogram în plus şi nu când ajungeţi să aveţi 14 kilograme în plus.

În următoarele două săptămâni concentraţi-vă asupra faptului că vă puteţi bucura de procesul de învăţare care decurge din aceste emoţii. Puteţi trăi experienţa întregului caleidoscop în orice moment pe care dvs. îl alegeţi. Nu vă temeţi – mergeţi în cursa infernală! Trăiţi bucuria, pasiunea şi fiorul emoţiilor şi aflaţi că dvs, deţineţi controlul absolut. E viaţa dvs., sunt emoţiile dvs., este

destinul dvs.

Am constatat un lucru: chiar şi atunci când cineva ştie cum să facă un anumit lucru, s-ar putea totuşi să nu aplice sistemul. Avem nevoie de *un motiv* pentru a ne folosi de puterea deciziilor, pentru a ne schimba convingerile, pentru a găsi pârghiile necesare şi pentru a întrerupe stereotipurile, punând întrebări mai bune şi sensibilizându-ne în raport cu vocabularul şi metaforele. Pentru a fi motivaţi permanent, trebuie să ne dezvoltăm…

12

Obsesia magnifică – crearea unui viitor irezistibil

„Orice lucru pe lumea asta a fost mai întâi un vis”.

CARL SANDBURG

Sunteţi gata să vă distraţi puţin? Sunteţi dispus să fiţi din nou copil şi să vă lăsaţi imaginaţia să zboare? Sunteţi destul de hotărât să puneţi stăpânire pe existenţa dvs., să stoarceţi întreaga putere, pasiune şi „savoare” din propria dvs, viaţă?

V-am pus cam multe întrebări deodată. În capitolele precedente am cuprins enorm de mult material pe care îl puteţi pune în practică imediat. O parte din el totuşi va rămâne undeva, într-un colţ al minţii dvs., îngropat adânc până la momentul propice. Am lucrat din greu împreună pentru a vă aduce în situaţia de a lua noi hotărâri care pot conta enorm şi marca diferenţa dintre o viaţă doar cu visuri şi una cu fapte.

Mulţi oameni ştiu o viaţă întreagă *ce* ar trebui să facă, dar *nu fac niciodată*. Motivul este că le lipseşte imboldul pe care nu-l poate furniza decât un viitor irezistibil. Acest capitol reprezintă şansa de a visa la cel mai înalt nivel, de a căuta cele mai trăsnite posibilităţi şi astfel de a descoperi eventual ceva care să vă împingă cu adevărat în viaţă până la pragul următor. *Vă voi ajuta să vă creaţi energia şi entuziasmul necesare*.

Dacă citiţi acest capitol în mod activ şi nu pasiv, dacă faceţi exerciţiile propuse şi treceţi la fapte, atunci paginile care urmează vă vor răsplăti cu o viziune asupra viitorului dvs, ce vă va atrage ca un magnet în momentele grele. Este un capitol la care ştiu că o să vă facă plăcere să reveniţi iar şi iar, în orice moment în care trebuie să regăsiţi ceva care să vă inspire în viaţă. Aceasta este şansa dvs, de a vă distra cu adevărat şi de a trăi pasiunea reală.

În paginile următoare am să vă rog să daţi frâu liber imaginaţiei, să aruncaţi pe geam „bunul-simţ” şi să acţionaţi ca şi cum aţi fi din nou copil – un copil care poate avea practic tot ce îşi doreşte, un copil care trebuie doar să spună ce pofteşte şi imediat i se va împlini dorinţa. Mai ţineţi minte 2002 *de nopţi*? Aţi ghicit care este povestea mea preferată? Exact: Lampa lui Aladin. Cred că toţi la un moment dat am râvnit la o asemenea lampă fermecată. Era suficient s-o atingem puţin şi apărea un duh fermecat care ne îndeplinea dorinţele. Ei bine, vă pot spune că şi dvs, aveţi o asemenea lampă care nu se limitează doar la trei dorinţe!

Acum este momentul să profitaţi de această putere interioară pe care o aveţi. Odată ce vă hotărâţi să descoperiţi această forţă uriaşă, veţi fi de neoprit în a crea o bogăţie mentală, emoţională, fizică, financiară şi spirituală dincolo de cele mai îndrăzneţe fantezii cu putinţă. Indiferent dacă visul se materializează imediat sau prinde formă treptat, în timp, trebuie să mai ştiţi că singura limită la ceea ce puteţi obţine în viaţă este cea a imaginaţiei dvs. şi a gradului de implicare până la care sunteţi dispus să ajungeţi pentru a transforma totul în realitate.

SCOPURILE URIAŞE PRODUC MOTIVAŢII URIAŞE

Adesea îi aud pe oameni spunând: „Tony, cum de ai tu atâta energie? La intensitatea ta nici nu mă mir că ai reuşit atât de bine. Eu nu sunt stimulat ca tine; cred că nu sunt

motivat. Bănuiesc că sunt leneş". De obicei răspunsul meu este „Nu eşti leneş! *Doar că ai visuri care nu te motivează*!"

Gel mai adesea mă aleg cu o privire dezorientată în schimb, moment în care explic că entuziasmul meu şi imboldul provin din scopurile mele. În fiecare dimineaţă când mă trezesc, chiar când sunt extenuat fizic, pentru că n-am putut să dorm, tot găsesc ceva care să mă impulsioneze, pentru că scopurile mele sunt atât de palpitante. Ele mă fac să mă trezesc devreme, să mă culc târziu, să-mi adun resursele şi să folosesc tot ceea ce este posibil în cadrul sferei mele de influenţă pentru a le face să rodească. Aceeaşi energie şi sentimentul că există o misiune de îndeplinit vă stau la dispoziţie şi dvs., dar nu vor fi niciodată trezite de nişte scopuri mărunte. Primul pas este să vă dezvoltaţi scopuri mai mari care să vă inspire cu adevărat şi să vă stimuleze să vă apucaţi de treabă.

Adesea oamenii îmi spun: „Problema mea este că nu am *nici an fel* de scopuri". Această convingere demonstrează lipsa lor de înţelegere faţă de felul cum funcţionează scopurile. Mintea omenească întotdeauna urmăreşte ceva, dacă e să ne gândim doar la capacitatea de a reduce sau de a elimina suferinţa ori de a evita orice ar putea s-o producă. Creierului nostru îi place de asemenea să ne conducă spre tot ceea ce poate crea plăcere. Cu toţii avem scopuri. Problema este că, aşa cum am subliniat în toate capitolele de până acum, nu suntem conştienţi că putem folosi aceste resurse.

Majoritatea scopurilor celorlalţi simt „să-şi plătească facturile nenorocite", să se descurce, să supravieţuiască, să mai treacă o zi cu bine – pe scurt, au căzut deja în capcana care a făcut ca viaţa lor să fie o existenţă prestabilită. Credeţi că aceste scopuri vă pot da forţa să canalizaţi vasta rezervă de forţă din dvs? Greu! Trebuie să ne amintim şi dvs., şi eu că scopurile noastre ne afectează,

indiferent care ar fi ele. Dacă nu plantăm în mod conştient seminţele pe care le dorim în grădina minţii noastre, o să ne trezim doar cu buruieni! Buruienile apar de la sine; nu trebuie să vă străduiţi cu ele. Dacă vrem să descoperim posibilităţile nelimitate de care dispunem trebuie să găsim un scop suficient de mare şi important pentru a ne stimula şi a neam *pinge dincolo de limite* în a ne cunoaşte adevăratul potenţial. Nu uitaţi că actualele condiţii nu reflectă potenţialul absolut, ci mai degrabă dimensiunea şi calitatea scopurilor asupra cărora vă concentraţi în mod curent. Cu toţii trebuie să descoperim sau să creăm Obsesia Magnificului…

SCOPURILE TE POT DUCE DINCOLO DE LIMITE ÎNTR-O LUME A PUTERII NELIMITATE

Atunci când ne stabilim primul set de obiective pot părea imposibil de realizat. Esenţial în stabilirea unui scop este ca el să fie suficient de important încât să vă inspire şi să daţi frâu liber forţei interioare. De obicei ştiu dacă mi-am fixat un scop corect atunci când mi se pare imposibil, dar în acelaşi timp îmi dă acea stare de frenezie gândindu-mă doar la posibilitatea de a-l atinge. Pentru a găsi inspiraţia necesară şi a atinge aceste scopuri imposibile, trebuie să renunţăm la sistemul de convingeri referitor la ceea ce suntem în stare să obţinem.

Nu voi uita niciodată povestea adevărată a unui băieţel născut într-un cartier foarte sărac din San Francisco şi ale cărui visuri păreau imposibile pentru toţi ceilalţi în afară de el. Puştiul era un mare admirator al unei legende a fotbalului american, Jim Brown, pe atunci fundaş la echipa Cleveland Browns. În ciuda faptului că băiatul avea probleme serioase la oase din pricina malnutriţiei şi că la 6 ani picioarele lui erau atât de atrofiate încât fusese poreclit „băiatul cu creioane în loc de membre”, el şi-a fixat totuşi drept scop ca într-o bună zi să devină un jucător vedetă asemeni eroului său. N-avea bani să meargă la meciuri, aşa încât, de câte ori juca echipa,

aştepta în faţa stadionului până când cei de la întreţinere deschideau porţile în al patrulea sfert de joc. Atunci el intra pe stadion şi absorbea ca un burete stilul lor de joc echilibrat.

În final, la 13 ani avea să aibă loc întâlnirea la care visase o viaţă întreagă. A intrat într-un magazin de îngheţată după meci şi peste cine a dat acolo? Peste idolul său dintotdeauna! EI s-a apropiat de jucătorul de fotbal şi i-a spus: „D-le Brown, sunt cel mai mare admirator al dv!” Brown i-a mulţumit cu multă amabilitate. Băieţelul a insistat: „Ştiţi ceva, d-le Brown?” Brown s-a întors spre el şi i-a zis: „Ce anume, fiule?” Băiatul i-a răspuns: „Ştiu toate recordurile pe care le-aţi stabilit şi toate punctele pe care le-aţi marcat şi cum!” Brown i-a zâmbit şi i-a spus: „Grozav!” şi a revenit la conversaţia sa. Băiatul a continuat: „D-le Brown! D-le Brown!” Jim s-a întors din nou. De data asta puştiul l-a privit în ochi cu atâta intensitate încât Brown a fost impresionat. „D-le Brown, într-o bună zi voi depăşi toate recordurile dv!”

Legenda fotbalului a zâmbit şi i-a răspuns: „Grozav, băiete. Cum te cheamă?” Băiatul a rânjit cu gura până la urechi şi i-a zis: „Orenthal, domnule. Orenthal James Simpson… Prietenii îmi spun O.J”.

„Suntem ceea ce suntem şi unde suntem, pentru că mai întâi am visat”.

DONALD CURTIS

O.J. Simpson într-adevăr a reuşit să întreacă toate recordurile lui Jim Brown şi a stabilit unele noi, ale lui. Oare cum reuşesc obiectivele să creeze această forţă incredibilă de a modela destinul? Cum e cu putinţă ca ele să transforme într-o legendă un biet băieţel rahitic? Stabilirea scopurilor reprezintă primul pas în transformarea invizibilului în vizibil – baza tuturor reuşitelor în viaţă. E ca şi cum Inteligenţa infinită ar putea umple orice formă pe care o creaţi prin întipărirea trăirilor

dvs, emoţionale foarte intense. Cu alte cuvinte, vă puteţi cizela existenţa doar prin gândurile pe care vi le proiectaţi permanent, în fiecare clipă a existenţei dvs. Conceperea scopurilor reprezintă planul absolut care vă călăuzeşte orice gând.

Oare veţi crea o capodoperă sau veţi interpreta viaţa prin tablourile altora? Oare sunteţi gata să puneţi un simplu degetar pentru a aduna experienţa dvs, de viaţă sau un enorm butoi ca pentru apa de ploaie? Răspunsurile la aceste întrebări s-au dat deja prin scopurile pe care le urmăriţi permanent.

PRESCHIMBAREA INVIZIBILULUI ÎN VIZIBIL

Priviţi în jur chiar acum. Ce vedeţi? Staţi pe o canapea înconjurat de tablouri ale unor maeştri sau vă uitaţi la un televizor cu ecran mare folosind cea mai recentă tehnologie a discului cu laser? Sau staţi la un birou pe care se află un telefon, un calculator şi un fax? Cândva toate aceste obiecte au fost doar idei în mintea cuiva. Dacă aş fi spus cuiva acum 100 de ani că informaţii din lumea întreagă pot fi transpuse pe unde invizibile care se transmit prin aer şi pot ajunge în nişte cutii care să genereze sunet şi imagini, nu m-ar fi considerat toată lumea nebun? Şi totuşi în prezent în toate casele din America există cel puţin un televizor (media fiind de două!). Cineva a trebuit să le *creeze* şi ca să se întâmple asta, cineva a trebuit să aibă o viziune clară a lor.

Oare acest lucru este valabil doar pentru obiecte? Nu. Se aplică şi pentru activităţi şi procese: maşina funcţionează pentru că în trecut oameni întreprinzători şi-au imaginat cum ar putea să utilizeze procesul de combustie internă. Răspunsul referitor la curentul electric s-a aflat şi el în imaginaţia debordantă a unor fizicieni şi ingineri. Rezolvarea crizelor noastre sociale, ca şi alarmanta creştere a grupărilor care propagă ura rasială, a oamenilor străzii şi a foametei nu pot fi redresate decât

prin inventivitatea şi compasiunea unor persoane implicate trup şi suflet, ca dvs. şi ca mine.

DE CE NU TOATĂ LUMEA ÎŞI FIXEAZĂ SCOPURI?

S-ar putea să gândiţi aşa chiar acum: „Totul pare foarte ispititor, dar faptul că îţi stabileşti un scop nu înseamnă că lucrurile se şi întâmplă”. Sigur că sunt întru totul de acord. Orice fixare a unui scop trebuie urmată imediat atât de conceperea unui plan, cât şi de fapte numeroase şi consecvente care să ducă la împlinirea sa. Aveţi deja această putere de a acţiona. Dacă nu aţi reuşit să o canalizaţi, în parte s-a întâmplat pentru că nu aţi reuşit să vă fixaţi scopuri care să vă inspire.

Ce vă ţine pe loc? Cu siguranţă aţi mai cunoscut această forţă a stabilirii unor scopuri încă înainte de a citi această carte. *Dar aveţi o listă cu scopuri bine definite pentru a obţine rezultatele pe care le vreţi în viaţă la nivel psihic, emoţional, fizic, spiritual şi financiar*? Ce v-a oprit? Pentru cei mai mulţi a fost vorba de o frică subconştientă de a nu fi dezamăgiţi. Unii şi-au stabilit scopuri în trecut şi n-au reuşit să le obţină şi ca urmare a dezamăgirii şi a fricii, de viitoare suferinţe, nu au mai stabilit alte scopuri. Nu vor să-şi facă speranţe ce nu pot fi atinse. Alţii şi-au stabilit scopuri, dar au abuzat de ei înşişi, legând ideea de fericire personală de realizarea unor scopuri care le depăşesc posibilităţile. Sau Le-a lipsit maleabilitatea de a observa că, pe măsură ce se îndreptau spre aceste scopuri, existau altele mai bune şi mai de preţ în jurul lor.

Procedeul stabilirii unor scopuri funcţionează oarecum ca simţul văzului. Cu cât sunteţi mai aproape de obiect cu atât îl vedeţi mai limpede, şi nu numai scopul, ci şi detaliile care-l înconjoară. Cine ştie? S-ar putea chiar să preferaţi o altă posibilitate care să vă inspire mai mult şi pe care s-o urmăriţi de acum înainte! De fapt uneori, aşa cum vom discuta mai în profunzime, incapacitatea de a atinge un scop vă apropie şi mai mult de adevăratul scop

în viaţă.

Imboldul de a reuşi şi de a vă aduce o contribuţie faţă de ceilalţi poate lua diverse forme. Pentru unii totul este declanşat de o dezamăgire sau chiar de o tragedie. Pentru alţii este alimentat pur şi simplu de faptul că într-o bună zi îşi dau seama că trece viaţa pe lângă ei, că viaţa lor îşi pierde din calitate cu fiecare clipă care trece. Pentru unii inspiraţia este sursa motivaţiei lor. Să vezi ce este posibil, să anticipezi scenariul ideal sau să înţelegi că în realitate un progres semnificativ te poate ajuta să îţi dezvolţi un extraordinar entuziasm prin care să obţii şi mai mult!

Adesea noi nu ne dăm seama cât de departe am ajuns, pentru că suntem în plin proces de reuşită. O exprimare ideală pentru această fază ar fi când un prieten constată cât de mult a crescut fiul sau fiica dvs. şi dvs, răspundeţi total surprins: „Serios?” Totul s-a petrecut chiar sub ochii dvs. şi totuşi n-aţi observat. Şi mai greu este să constataţi propriul dvs, progres, aşa încât am să vă propun un sistem foarte simplu. Găsiţi-vă o clipă să completaţi totul chiar acum. Vă va ajuta să vă canalizaţi fie una, fie ambele forţe motivatoare descrise anterior.

IERI, AZI ŞI MÂINE

Uneori este uşor să pierzi din vedere cât de departe te afli deja – sau cât de departe e încă nevoii să ajungi în viaţă; Folosiţi paginile care urmează pentru a face o evaluare corectă a poziţiei în care vă aflaţi în aceste zece zone importante acum cinci ani. Mai precis, lângă fiecare categorie în parte daţi-vă şi o notă de la o la 10, O însemnând că nu aveţi nimic în această zonă, iar 10 însemnând că duceţi o viaţă conform dorinţelor dvs. în privinţa acestei categorii.

Cel de-al doilea pas, după ce v-aţi notat, este să scrieţi o frază în dreptul fiecărei categorii în care să descrieţi cum eraţi atunci. De exemplu: acum cinci ani cum eraţi fizic. S-ar putea să notaţi „Eram de nota 7”. Şi apoi să

continuaţi: „Eram într-o formă destul de bună, dar care putea fi îmbunătăţită: Două kilograme peste greutatea ideală, alergam de două ori pe săptămână, dar tot nu mă hrăneam cu alimente sănătoase. Nivelul de energie era mediocru”. Acordaţi-vă între cinci şi zece minute pentru a completa acest exerciţiu chiar acum. Veţi constata că este extrem de edificator.

Acum cinci ani	N ota	Propoziţia
Fizic		
Psihic		
Emoţional		
Gradul de atractivitate		
Relaţii		
Mediul de viaţă		
Social		
Spiritual		
Carieră		
Financiar		

Şi acum, de dragul comparaţiei, să vedem cât de departe aţi ajuns sau n-aţi ajuns în fiecare dintre aceste categorii. Răspundeţi la aceleaşi întrebări în funcţie de situaţia actuală. Cu alte cuvinte, mai întâi daţi-vă o notă între 1 şi 10 referitor la unde vă aflaţi azi, în conformitate cu aceste categorii şi apoi scrieţi o propoziţie sau două

descriind cum sunteţi în fiecare dintre aceste categorii în prezent.

În prezent	Notă	Propoziţia
Fizic		
Psihic		
Emoţional		
Gradul de atractivitate		
Relaţii		
Mediul de viaţă.		
Social		
Spiritual		
Carieră		
Financiar		

Ce aţi învăţat până acum? Ce diferenţe aţi constatat? Există îmbunătăţiri mai mari la anumite categorii? Aţi ajuns departe? E nemaipomenit nu? Dacă n-aţi ajuns atât de departe pe cât aţi fi dorit sau dacă vă imaginaţi că era mai bine acum cinci ani decât astăzi în anumite privinţe, şi acesta este un mesaj extraordinar – el vă va putea îndemna să faceţi schimbări înainte să mai treacă prea mulţi ani. Nu uitaţi, nemulţumirea poate fi un factor major al reuşitei.

Acordaţi-vă o clipă chiar acum şi notaţi câteva expresii cheie care descriu ce aţi învăţat din această comparaţie.

Şi acum completaţi exerciţiul proiectându-vă în viitor, peste cinci ani. Din nou daţi-vă note şi scrieţi câte o frază în care să descrieţi cum veţi fi în fiecare dintre aceste categorii-cheie.

Peste cinci ani	Nota	Propoziţia
Fizic	— R	_____
Psihic		_____
Emoţional		_____
Gradul de atractivitate		_____
Relaţii		_____
Mediul de viaţă		_____
Social		_____
Spiritual		_____
Carieră		_____
Financiar		_____

CHEIA ATINGERII SCOPURILOR

Atunci când vă fixaţi un scop, vă dedicaţi lui CÂNI! Aţi conştientizat nevoia pe care orice fiinţă umană o are permanent, şi anume progresul constant. Există o forţă şi în presiunea pe care o exercită o insatisfacţie, precum şi în tensiunea unui disconfort temporar. Acesta este tipul de suferinţă pe care îl *doriţi* în viaţă, acel tip de suferinţă pe care îl puteţi transforma imediat în noi fapte pozitive.

Acest tip de presiune se mai numeşte şi stres pozitiv – eustress, spre deosebire de *distress* (stresul negativ).

Eustressul poate fi un stimulent, o forţă pozitivă care vă îndeamnă să sporiţi permanent calitatea vieţii dvs., atât pentru dvs., cât şi pentru cei cu care aveţi prilejul de a intra în contact. Cumpăniţi-l; folosiţi-l pentru a vă stimula să mergeţi înainte. Mulţi încearcă să evite orice fel de tensiuni. Totuşi lipsa unei tensiuni sau a unei presiuni creează sentimentul unei plictiseli şi al unei existenţe anoste, de care foarte mulţi se plâng. De fapt când ne simţim entuziaşti, simţim şi un fel de presiune sau de tensiune interioară. Totuşi nivelul de stres nu este copleşitor, ci mai degrabă *stimulator*.

Aceasta este diferenţa între a fi stresat şi a vă stăpâni stresul. *Folosiţi* stresul pozitiv (eustress) spre a vă îndemna în direcţia dorită. El vă poate genera o fantastică transformare interioară. Învăţând să folosiţi presiunea şi împrietenindu-vă cu ea, în loc să v-o faceţi duşman, o puteţi transforma într-un instrument care să vă ajute să vă trăiţi viaţa la cote mame. În plus, trebuie să nu uităm că nivelul de stres este autoprodus. Aşa încât haideţi să-l producem inteligent.

Una dintre cele mai simple căi prin care puteţi folosi presiunea ca aliat este să înrolaţi şi acele persoane pe care le respectaţi în această implicare în atingerea scopurilor. Declarând public că veţi face tot ceea ce este necesar pentru a vă atinge dorinţele cele mai profunde şi mai sincere, vă va fi mult mai greu să vă abateţi de la drumul pe care aţi pornit atunci când apar nemulţumiri sau probleme. Adesea când sunteţi obosit sau nesigur şi începeţi să simţi că lucrurile nu merg, faptul că vă amintiţi că aţi făcut publică hotărârea dvs, vă va putea ajuta să nu vă daţi bătut sau prietenii chiar vă vor sprijini, menţinându-vă la standardul cel mai înalt. Veţi constata că acesta este un instrument extrem de util ce vă va ajuta să continuaţi pe drumul pe care aţi pornit, chiar când acesta devine anevoios.

EŞECUL ÎN ATINGEREA UNOR SCOPURI POATE

ÎNSEMNA DE FAPT ATINGEREA SCOPURILOR REALE

Cu ani în urmă un prieten de-al meu m-a abordat şi mi-a povestit despre un vis pe care l-a avut, şi anume să trăiască pe o adevărată insulă paradiziacă în Fiji. Auzisem de multe ori de acest vis şi, în principiu, mi-a plăcut ideea. Dar eu eram o persoană practică: pentru mine insula paradisului din Fiji era doar o ocazie de a investi şi mi-am găsit şi o justificare că, dacă vreodată s-ar întâmpla vreun cataclism pe lumea asta, Fiji ar fi locul ideal în care să poată fugi familia mea. Mi-am programat o „călătorie de vacanţă/afaceri" şi am aranjat să merg cu Becky ca să inspectez mai multe proprietăţi din insulă pentru a evalua dacă într-adevăr este vorba despre o investiţie viabilă.

Ne-au trebuit câteva zile ca să punem puţină ordine în orarul nostru extrem de agitat. Nimic însă nu avea să ne stea în cale în privinţa atingerii scopului propus, şi anume să găsim timp liber. Ne aflam într-o misiune în care urmăream o investiţie sigură, aşa că ne-am hotărât să închiriem un avion şi să explorăm şi insulele mai îndepărtate din Fiji, pentru a găsi o ocazie deosebită.

Am petrecut o zi plină de aventuri care ne-a condus în mai multe locuri, inclusiv în „laguna albastră" (cea din filmul cu acelaşi nume), până ce în sfârşit am ajuns pe o plajă izolată în partea de nord a acelui grup de insule. Am închiriat singura maşină disponibilă şi am mers vreme de trei ore pe un drum plin de noroi şi străjuit de cocotieri care se numea „Şoseaua Idişului"…

După aceea ne-am trezit într-un fel de pustiu ce se întindea de o parte a drumului şi unde am zărit o micuţă din Fiji cu părul roşu, cum sunt toate, pieptănate cu codiţe verticale. Becky şi cu mine am fost încântaţi şi am vrut să-i facem o poză, dar şi să fim respectuoşi cu ea. I-am căutat pe părinţi să le cerem voie înainte de a o fotografia.

Când am început să-i căutăm casă, am zărit un sătuc la marginea mării. Pe măsură ce neam apropiat, ne-au

observat o parte dintre săteni şi un bărbat puternic din Fiji a venit alergând spre noi. Cu un zâmbet larg el ne-a întâmpinat şi nu într-un dialog tribal, ci în cea mai pură engleză. „Salut. Mă numesc Jo", a zis el cu o voce tunătoare. „Veniţi la o *kava*”. Când am intrat în sat am fost întâmpinaţi cu aceleaşi zâmbete şi râsete ce păreau fără sfârşit. Am fost invitat într-o colibă mare în care stăteau vreo treizeci de bătinaşi care participau la o ceremonie *kava*, iar Becky a fost invitată să rămână afară şi să vorbească cu femeile, aşa cum se procedează în Fiji.

Am fost cuprins de entuziasmul acestor oameni. Era uluitor cât de veseli arătau. În colibă bărbaţii zâmbeau atât de larg şi atât de fericiţi către musafiri şi m-au şi întâmpinat cu „Bula, bula, bula!” care tradus foarte aproximativ ar fi „Bine aţi venit, fiţi fericit, vă iubim!” Bărbaţii muiau *yanggona* (un fel de rădăcină foarte iute) într-un vas cu apă ţinându-l acolo ore întregi şi amestecau foarte mândri, obţinând din acesta o băutură nealcoolică pe care o numeau *kava* (mie mi se părea mai mult o apă cu noroi). M-au invitat să beau dintr-o coajă de nucă de cocos şi când am luat o gură de *kava* (la gust era la fel ca şi la aspect) bărbaţii au început să râdă şi să glumească cu mine şi între ei. După numai câteva minute în tovărăşia lor am început să simt un fel de linişte, cum nu mi se mai întâmplase niciodată.

Minunându-mă de cât de veseli sunt şi de dispuşi să ia viaţa în joacă, am întrebat: „Care credeţi voi că este scopul în viaţă?” S-au uitat la mine de parcă aş fi spus un banc genial şi mi-au răspuns în cor: „Să fii fericit, bineînţeles, ce altceva?” Le-am zis: „E adevărat că toţi păreţi foarte fericiţi aici în Fiji”: Unul mi-a replicat „Da, cred că aici în Fiji suntem oamenii cei mai fericiţi de pe pământ,). Deşi desigur n-am fost niciodată în altă parte!”, ceea ce a declanşat o altă serie de râsete zgomotoase.

După care au decis să-şi încalce propriile reguli şi să o invite şi pe Becky în colibă. Au adus singura lampă cu

cherosen din sat, chitare Hawaiene şi mandoline. Şi curând *bure* s-a umplut. A venit tot satul, bărbaţi, femei şi copii, au cântat într-o superbă armonie fijiană, o piesă în patru părţi. A fost una dintre cele mai extraordinare şi profund impresionante experienţe ale existenţei noastre. De necrezut este faptul că aceşti oameni nu voiau nimic de la noi, ci doar să ne împărtăşească fericirea plină de generozitate pe care o simţeau faţă de viaţă.

Multe ore mai târziu, după ce ne-am tot luat rămas bun, am plecat alţi oameni din sat, cu acel profund sentiment de linişte şi pace, dar şi de echilibru în privinţa existenţei noastre. Ne-am întors după ce s-a întunecat într-o staţiune fermecătoare, cu o şi mai mare deschidere şi recunoştinţă faţă de frumuseţea ce ne înconjura. Iată-ne deci în acest decor regal în căbănuţa noastră particulară cu acoperiş din trestie, aşezată pe un vârf din lavă vulcanică, înconjuraţi de o vegetaţie luxuriantă şi de cocotieri luminaţi de razele lunii, totul însoţit de sunetul valurilor ce se spărgeau uşor la uşa noastră. Am avut o zi extraordinară. Mi-am simţit viaţa profund îmbogăţită de oamenii din acel sătuc. Am înţeles că nu ne atinsesem scopul în ziua respectivă, dar urmărindu-l, am dat peste un dar mult mai mare, un dar incomparabil ca valoare.

Ne-am întors în Fiji de două sau de trei ori pe an de şase ani încoace. Ne aşteptam să ne atingem scopul, şi anume să achiziţionăm acea investiţie perfectă încă din prima călătorie, dar am avut nevoie de aproape 20 de drumuri în Fiji pentru a cumpăra în sfârşit ceva – ce nu a fost doar o investiţie, ci o ocazie de a împărtăşi bucuria insulelor Fiji şi prietenilor noştri. În loc să cumpărăm un teren neconstruit, acum doi ani am achiziţionat Namale, staţiunea-plantaţie foarte rafinată la care stătusem la primul nostru drum! Voiam să transformăm acest loc fermecat – 121 de pogoane şi aproape cinci kilometri de plajă – şi să-l facem şi mai frumos pentru a împărtăşi bucuria cu prietenii noştri şi cu alte persoane mai speciale

pentru noi.

Faptul că am devenit proprietarul staţiunii Namale mi-a oferit acea bucurie pe care o am, atunci când îmi ţin seminariile şi îi văd pe oameni cum îşi transformă capacitatea de a se bucura de viaţă. Când ajunge cineva la Namale se petrece aceeaşi transformare, doar că nu am nimic de făcut! E suficient să stau şi să mă uit la ei toţi, indiferent din ce mediu ar veni, de la cei aflaţi în călătorie de nuntă până la pensionari sau directorii de companii împovăraţi de ritmul frenetic al marilor afaceri, toţi se lasă în voia valurilor şi redescoperă ce înseamnă să fii iar copil. Cu mare bucurie dau năvală în cascada de pe stânci, joacă volei cu localnicii, călăresc pe plajă sau participă la ceremonia locală *kava*.

Îmi face plăcere să privesc mirarea din ochii lor pe măsură ce descoperă o altă lume în adâncuri, cum beau într-un apus de soare ce rivalizează cu cele mai extraordinare fantezii sau cum zâmbesc larg încât li se reflectă acea legătură spirituală pe care o simt faţă de cei care trăiesc în Fiji, după o slujbă de duminică dimineaţă, în sat. Nu mi-am dat seama niciodată, pe vremea când îmi urmăream scopul de a „investi”, că voi descoperi un loc, o aşezare propice pentru a ne aminti tuturor ce este cu adevărat important în viaţă. Nu contează doar să vă atingeţi un scop, ti şi calitatea vieţii pe care o trăiţi pe parcurs.

TRĂIEŞTE-ŢI VISUL

Mulţi oameni trec prin viaţă amânându-şi mereu bucuriile şi fericirea. Pentru ei fixarea scopului înseamnă că o vor face „cândva”, după ce vor obţine altceva, după ce vor fi fost în stare să se bucure din plin de viaţă. Adevărul este că, dacă ne hotărâm să fim fericiţi acum, automat reuşim mai multe, în vreme ce scopurile asigură o direcţionare magnifică şi un mod de a ne concentra „trebuie să ne străduim permanent să trăim fiecare zi la

maximum, savurând toată bucuria pe care o putem obţine din fiecare moment în parte. În loc să vă măsuraţi reuşita şi eşecul în viaţă prin capacitatea de a atinge un anumit scop personal precis, amintiţi-vă că direcţia înspre care ne îndreptăm este mai importantă decât rezultatele individuale. Dacă vom continua să ne îndreptăm în direcţia cea bună, s-ar putea nu numai să ne atingem scopurile pe care le urmărim, ci şi mult mai mult decât atât!

Un om a cărui viaţă consider că întruchipează forţa pe care o are promisiunea unui viitor irezistibil de a ne schimba capacităţile şi a cărui existenţă ne aminteşte de asemenea că neatingerea scopului propus poate duce la atingerea unuia şi mai mare este decedatul Michael Landon. De ce oare acest om era îndrăgit de atât de mulţi? El reprezenta mare parte din cele mai de preţ valori ale culturii noastre: un puternic sentiment faţă de viaţa de familie, capacitatea de a face ceea ce se cade, consecvenţă şi integritate, perseverenţa în faţa potrivniciilor, precum şi un profund sentiment de afecţiune şi iubire.

Acest om care a luminat multe vieţi a devenit un adevărat erou cultural pe o cale indirectă. El a crescut într-un mediu fizic şi emoţional dureros, în care părinţii lui se certau permanent, tatăl său fiind evreu (şi urându-i pe catolici), iar mama lui fiind catolică (şi în acelaşi timp antisemită). Mama lui deseori punea în scenă încercări de sinucidere melodramatice şi îl urmărea pe Michael acolo unde-şi petrecea el vremea cu ceilalţi adolescenţi, sărea dintr-un taxi şi-l bătea măr cu un umeraş de haine. Când a ajuns la liceu, Michael făcea în pat noapte de noapte, avea tot felul de ticuri faciale inconsolabile şi râgâia fără să vrea. Era slab mort şi foarte speriat. Evident că nu seamănă deloc cu patriarhul încrezător şi sigur de sine, capul familiei Ingalls, pe care l-a întruchipat în serialul TV *Căsuţa din prerie*. *Ce* anume avea să-i schimbe viaţa?

Într-o zi, în anul doi de liceu, profesorul de sport i-a scos afară pe terenul de fotbal să vadă în ce măsură sunt

în stare să arunce o suliţă veche şi ruginită. Michael urma să trăiască un moment ce i-a remodelat întreaga atitudine faţă de sine pentru totdeauna. Când a venit rândul lui, s-a apropiat de suliţă cu aceeaşi teamă şi lipsă de încredere cu care abordase totul în viaţă până atunci.

Dar în ziua aceea s-a întâmplat o minime. Midiael a aruncat foarte departe suliţa, cu vreo zece metri mai departe decât toţi ceilalţi. În acel moment Michael a înţeles că are şi el un viitor. Aşa cum avea să declare mai târziu într-un interviu dat revistei *Life*, „în ziua aceea am constatat că pot face anumite lucruri mai bine decât alţii, că am un punct de sprijin. Şi am profitat de el. L-am implorat pe antrenor să mă lase să iau suliţa acasă peste vară şi mi-a dat voie. Şi am tot aruncat-o iar şi iar”[16]

Michael îşi descoperise viitorul strălucit şi avea de gând să ajungă la el cu orice preţ, dovedind o perseverenţă de o intensitate de-a dreptul feroce. Rezultatele au fost absolut uluitoare. După vacanţa de vară corpul lui a început să se schimbe. În al doilea an de liceu s-a apucat să facă gimnastică pentru a-şi forma muşchi. Până în ultimul an el doborâse recordul SUA la aruncările cu suliţa pentru elevi de liceu, câştigând o bursă sportivă la Universitatea Southern California. Sau cum spunea el, „şoricelul a devenit leu”. Cum vă place metafora asta?

Şi povestea nu se termină aici. Mare parte din forţa lui Michael izvora din convingerea pe care şi-o întărise uitându-se la un film despre Samson şi Dalila. El era convins că, dacă îşi va lăsa părul lung, va deveni puternic. Într-adevăr lucrul acesta chiar s-a întâmplat cât a fost în liceu. Din păcate convingerea lui avea să fie brutal trezită la realitate când a ajuns la facultate, în perioada anilor ’50, când se purta părul scurt. Un grup de sportivi tunşi perie l-au trântit la pământ şi i-au tăiat pletele frumoase ca de

16 Brad Darrach, „I Want to See My Kids Grow Up" („Vreau să-mi văd copiii mari"), revista Life, iunie 1991.

leu. Deşi din punct de vedere intelectual nu se produsese nicio modificare, forţa sa a dispărut imediat. Aruncarea suliţei a fost cu zece metri mai slabă. În vreme ce se forţa să-şi atingă vechile performanţe, s-a rănit atât de grav încât un an de zile a trebuit să se retragă, iar cei de la catedra de sport s-au purtat atât de urât cu el încât a fost determinat să plece până la urmă. Ca să se întreţină, s-a angajat încărcător într-o fabrică. Părea că visul lui se spulberase. Cum ar mai fi putut să-şi atingă vreodată speranţele de a deveni o vedetă sportivă internaţională?

Din fericire, într-o zi el a fost remarcat de un impresar artistic de la Hollywood care căuta tinere talente şi care l-a întrebat dacă nu vrea să dea o probă pentru rolul lui Little Joe Cartwright în ceea ce avea să fie primul western color pentru televiziune, *Bonanza*. După care n-a mai existat cale de întoarcere. Cariera lui Michael ca actor şi în final ca regizor şi producător deja începuse. Se lansase. Faptul că nu şi-a împlinit visul i-a oferit în schimb un *viitor*. Urmărirea scopurilor iniţiale şi direcţia pe care acestea au luat-o l-au format atât fizic, cât şi ca om, acestea devenind cele două elemente de progres necesare pentru a fi pregătit în vederea viitorului său. Uneori trebuie să avem încredere că dezamăgirile nu simt altceva decât *şanse nebănuite*, că tot răul este spre bine.

CHEIA ATINGERII SCOPURILOR

Oare asta înseamnă că, dacă vă urmaţi scopurile şi iniţial aveţi un eşec şi o nemulţumire, trebuie să renunţaţi şi să vă apucaţi de altceva? Sigur că nu. Nimeni nu a reuşit să-şi atingă un scop doar fiind *interesat* de atingerea lui. Trebuie şi să vă *implicaţi*. De fapt studiind calea reuşitei oamenilor, am constatat că perseverenţa umbreşte orice formă de talent, fiind cea mai de preţ şi mai eficientă resursă de a crea şi menţine calitatea unei vieţi. Majoritatea oamenilor, surprinzător, sunt gata să renunţe când se află *la doar câţiva paşi* de scopul lor.

Ce se întâmplă? Cred că viaţa este o permanentă punere la încercare a nivelului nostru de implicare, ea fiind cea mai mare răsplată care se oferă celor care demonstrează o implicare constantă în a acţiona până la obţinerea reuşitei propriu-zise. Nivelul de hotărâre de care dăm dovadă poate muta munţii din loc, dar el trebuie să fie puternic şi consecvent. Oricât de simplist ar putea părea, el continuă să fie numitorul comun care-i diferenţiază pe cei care îşi trăiesc visul de cei care trăiesc în regrete.»

Eu sunt adeptul celor care au învăţat să transforme invizibilul în vizibil. De aceea îi respect pe poeţi, pe scriitori, pe actori şi pe întreprinzători – cei care pornesc de la o idee şi o transformă în realitate. Una dintre persoanele pe care le consider modele deosebite de creativitate, de înflorire permanentă, dar şi de reuşită, este Peter Guber, preşedintele Consiliului de administraţie şi directorul executiv al companiei Sony Pictures Entertainment Inc. (fosta Columbia Pictures). La 48 de ani Peter a devenit unul dintre cei mai puternici şi respectaţi oameni din industria cinematografică. Împreună cu partenerul său de afaceri, Jon Peters, au adunat la un loc peste 52 de nominalizări la Oscar. Printre filmele lui se numără de la *Expresul de la miezul nopţii* la *Dispărutul până* la *Rain Man* şi Batman. În 1989 compania lor, Guber-Peters Entertainment a fost cumpărată de Sony pe 200 de milioane de dolari pentru ca cei doi să se ocupe de imperiul Columbia Pictures.

Cum poate cineva atât de tânăr să reuşească să aibă un asemenea impact într-o industrie atât de competitivă? Răspunsul este: datorită unei viziuni şi a unei perseverenţe absolute şi fără limite.

Într-o zi am avut privilegiul să primesc un telefon de la el şi să aflu că este un mare admirator al programului meu audio Puterea Personală™. În fiecare dimineaţă, când făcea gimnastică, asculta casetele mele, astfel încât pe măsură ce-şi menţinea trupul în formă reuşea să-şi

menţină în formă, simultan, şi mintea! El a dorit să-mi mulţumească, pentru că nu mai cumpărase produse din reclame TV şi categoric nu mai ascultase acest tip de casete. În urma conversaţiei am avut norocul să-l cunosc pe Peter şi să mă împrietenesc cu el.

Am descoperit că unul dintre elementele-cheie ale succesului său extraordinar este capacitatea sa de a nu renunţa niciodată în momentul în care se hotărăşte să-şi atingă un anumit scop. În 1979, împreună cu Jon Peters a cumpărat drepturile de producţie pentru *Batman*, dar abia în 1988 au început propriu-zis filmările. Între timp aproape totul a fost împotriva acestui film. Directorii studioului au spus că nu există clienţi pentru aşa ceva, că singurii spectatori ar fi copiii şi fanaticii de benzi desenate (şi care de altfel au fost foarte încântaţi atunci când Michael Keaton a fost ales să joace rolul energic al lui Batman). În ciuda dezamăgirilor permanente, ale nemulţumirilor şi riscurilor considerabile, echipa Guber şi Peters au făcut ca *Batman* să fie unul dintre cele mai mari succese de casă ale tuturor timpurilor, reuşind să obţină cele mai mari câştiguri în weekend-ul de după premieră din tot ce a apărut vreodată pe piaţă. Celelalte produse inspirate de film au avut o cifră de afaceri estimată la peste un miliard de dolari!

Un alt exemplu al perseverenţei lui Guber a fost producţia filmului *Rain Man*. O asemenea peliculă n-avea sorţi de izbândă. În diverse faze de lucru scenariul a fost supervizat de cinci scenarişti, trei regizori au renunţat la proiect, printre care şi Steven Spielberg. Unii au dorit ca Peter Guber să schimbe scenariul, să bage mai multă acţiune, nişte crime, sau măcar puţin sex. Ei susţineau că nimeni niciodată nu se va duce să vadă un film în care nu sunt decât doi tipi care stau într-o maşină şi traversează ţara, mai ales când unul dintre ei este şi „retardat”.

Dar Peter a înţeles forţa emoţiei; permanent a ales să producă filme care impresionează spiritul uman. El ştie ce

anume emoţionează sufletele oamenilor şi a refuzat să dea înapoi, spunând tuturor că este vorba despre o peliculă ce urmăreşte o relaţie, povestea a doi fraţi care se cunosc mai bine şi că această acţiune este de ajuns într-un film şi într-adevăr, acea versiune a filmului *Rain Man* a câştigat un Oscar. Minţi foarte strălucite au încercat să-l convingă de contrariu, inclusiv Spielberg. Dar el nu s-a abătut de la drumul lui. Filmul din 1988 avea să câştige patru Osearuri pentru cea mai bună peliculă, pentru cel mai bun actor, pentru cel mai bun regizor şi cel mai bun scenariu. Merită să fii perseverent. Guber crede că iei totul de la capăt cu fiecare nou film şi că la Hollywood eşti cotat numai după ultimul film. Oare asta nu este de speriat? Cu siguranţă! El spune că se foloseşte de această frică şi de stresul pe care-l creează mediul hollywoodian, dar nu pentru a se lăsa paralizat, ci pentru *a-i da avânt*.

Mult prea des oamenii nici măcar nu încearcă să pornească înspre un scop de teamă că vor da greş. Sau şi mai rău, se apucă şi renunţă mult prea curând. Poate că se aflau pe drumul cel bun şi ar fi putut obţine ceea ce doresc, dar n-au ştiut să-şi întreţină răbdarea pietrarului. Pentru că nu au primit imediat semnale pozitive, au abandonat mult prea curând. Marele secret al adevăraţilor campioni ai vieţii – cei care au reuşit să-şi înfăptuiască cele mai înalte dorinţe – constă în incredibila perseverenţă de care au dat dovadă. Ei au fost dispuşi, dacă a fost cazul, *să-şi schimbe abordarea*, dar nu au renunţat la viziunea lor absolută.

ELIBEREAZĂ FORŢA SISTEMULUI RETICULAR DE ACTIVARE PENTRU ATINGEREA SCOPURILOR TALE

Care este forţa pe care au reuşit să şi-o canalizeze Peter Guber sau Michael Landon? Care este această percepţie aparent extrasenzorială pe care o au de a observa absolut tot ceea ce are legătură cu scopul lor sau poate fi folosit pentru a obţine ce-şi doreşte sufletul lor? Cred că în fiecare caz aceşti oameni au învăţat să utilizeze

mecanismul ce se află la nivelul creierului şi care se mai numeşte şi Sistemul Reticular de Activare.

Pare ceva complex şi fără îndoială că procesul propriu-zis chiar şi este, dar funcţia SRA este simplă şi profundă: ea determină ce anume observi şi căror lucruri le dai atenţie. Este un fel de instrument mintal prin care vizualizezi. Nu uitaţi că în mod conştient vă puteţi concentra numai asupra unui număr limitat de elemente deodată, astfel încât creierul dvs, face un mare efort ca să hotărască căror lucruri să *nu* le dea atenţie. Există nenumăraţi stimuli care vă bombardează chiar acum, dar creierul dvs. îi amână pe cei mai mulţi şi se concentrează pe ceea ce credeţi dvs, că este mai important. Mecanismul obţinerii acestui lucru este tocmai SRA. Astfel SRA-ul dvs, este direct răspunzător de cât de mult din realitate ajunge la nivelul conştientului.

Să vă dau un exemplu: v-aţi cumpărat ceva nou de îmbrăcat sau o maşină şi dintr-odată observaţi că astea se găsesc pe toate drumurile. Cum aşa? Oare n-au existat şi înainte? Sigur că au existat, dar nu le-aţi observat. Acum, pentru că le-aţi cumpărat, ele reprezintă o demonstraţie dară pentru SRA că tot ce legaţi de acele obiecte devine semnificativ şi trebuie băgat în seamă. Apare o conştientizare imediată şi foarte puternică a ceva ce practic a existat dintotdeauna în jurul dvs.

Această modificare la nivel mental vă sincronizează mai exact cu scopurile propuse. Odată ce aţi hotărât că ceva are prioritate, îi acordaţi o intensitate emoţională enormă şi, printr-o concentrare permanentă asupra sa, puteţi descoperi orice resursă care vine în ajutorul atingerii scopului dvs. De aceea nu este foarte important să înţelegeţi exact *cum* vă veţi atinge scopurile de îndată ce vi le-aţi propus. Aveţi încredere că SRA-ul dvs, vă va arăta exact ce trebuie să ştiţi pe parcurs.

„Urcă sus; urcă departe. Scopul tău trebuie să fie

înaltul cerului; ţinta ta trebuie să fie stelele”.

INSCRIPŢIE CARE APARE LA COLEGIUL WILLIAMS

Cu opt ani în urmă, în 1983, am făcut un exerciţiu prin care mi-am creat un viitor atât de atrăgător încât întreaga mea existenţă s-a schimbat ca urmare a acestui lucru. În cadrul încercării mele de a ridica ştacheta am stabilit un întreg nou set de scopuri, notând toate lucrurile pe care n-am să le mai fac, precum şi pe cele pe care sunt hotărât să le fac în viaţă. Am lăsat deoparte convingerile limitative şi m-am aşezat pe plajă cu jurnalul în braţe.

Am scris fără oprire trei ore încercând să descopăr toate posibilităţile, tot ce mi-am imaginat vreodată că aş face, că aş fi, că aş avea, că aş crea, că aş trăi sau că aş putea oferi celorlalţi. Mi-am fixat o dată limită pentru atingerea acestor scopuri, începând de a doua zi până peste 20 de ani. Nu m-am oprit nicio clipă să mă gândesc dacă voi putea cu adevărat să-mi ating scopurile sau nu. Am captat orice posibilitate ce mi se părea ispititoare şi am notat-o.

De la acest nou început am refăcut procesul propriu-zis şase luni mai târziu, atunci când am fost invitat împreună cu un grup de parapsihologi în URSS să studiez fenomenul psihic împreună cu experţi universitari din întreaga Rusie. Pe măsură ce am călătorit cu toţii prin ţară am petrecut multe ore în tren de la Moscova în Siberia şi înapoi la Sankt Petersburg. Cum nu aveam pe ce să scriu în afară de o veche hartă a Rusiei, mi-am trecut pe ea scopurile pe termen lung, pe cele de ordin spiritual, psihic, emoţional, fizic şi financiar şi apoi mi-am dat termene pentru fiecare în parte, mergând în sens invers.

De exemplu, pentru a-mi atinge cel mai înalt scop la nivel spiritual în următorii zece ani, m-am întrebat ce fel de om ar trebui să fiu şi ce anume ar trebui să realizez în următorii nouă ani, opt ani, şapte ani ş.a.m.d., ajungând înapoi în prezentul de atunci. Ce măsuri precise aş putea

lua *chiar azi* pentru a ajunge pe acel drum către destinul pe care mi l-am ales?

În acea zi mi-am propus scopuri precise care mi-au transformat întreaga existenţă. Mi-am descris-o pe femeia visurilor mele în cele mai mici amănunte, precizând cum ar trebui să fie din punct de vedere psihic, emoţional, fizic, spiritual. Mi-am descris viitorii copii, enormul venit de care mă voi bucura, casa în care voi locui, inclusiv biroul circular care sa; e afle la etajul al treilea şi să aibă vedere la ocean.

Un an şi jumătate mai târziu revista *Life* era la mine acasă gându-mi un interviu pentru a afla cum de-am reuşit să-mi schimb atât de extraordinar întreaga viaţă. Când am scos hara ca să le arăt scopurile pe care mi le notasem, am constatat: u uluire cât de multe dintre ele realizasem deja. O întâlnisem se femeia pe care o descrisesem şi mă căsătorisem cu ea. Găsisem şi cumpărasem casa visată şi descrisă până în cele n-ai mici amănunte, inclusiv biroul de la etajul trei care se afla într-un turnuleţ al castelului cu faţa la ocean. Când am notat: poate astea iniţial nu aveam niciun fel de garanţie că scopurile vor putea fi atinse. Dar am fost dispus ca un timp să nu n-ai fiu circumspect, tocmai pentru a reuşi să pun totul în mişcare.

FĂ PRIMUL PAS CHIAR ACUM!

Acum o să luăm fiecare pas în parte pentru a transforma invizibilul în vizibil şi visurile în realitate. Când vom termina, vă veţi fi creat deja o imagine anticipativă atât de impresionantă şi un viitor atât de ispititor încât nu vă veţi putea abţine să nu faceţi primul pas chiar azi.

Ne vom ocupa de patru aspecte:

1. Scopuri privind dezvoltarea personală
2. Scopuri referitoare la profesie/afaceri/finanţe
3. Scopuri care presupun distracţii/aventură
4. Scopuri în folosul altora

Pentru flecare dintre acestea trebuie să stabiliţi o

perioadă le timp în care doar să vă gândiţi şi să găsiţi soluţii. Scrieţi repede – nu lăsaţi pixul jos, nu vă autocenzuraţi, notaţi tot. Întrebaţi-vă permanent: Ce anume aş vrea de la viaţă dacă aş şti că aş putea obţine totul aşa cum îmi doresc eu? Ce anume aş fi dispus să fac dacă aş şti că nu pot da greş? Deocamdată nu trebuie să simţiţi nevoia să ştiţi exact şi *cum*. Descoperiţi doar ce vreţi cu adevărat. Faceţi-o fără să vă puneţi prea multe întrebări sau să vă îndoiţi de capacitatea dvs.

Nu uitaţi, dacă veţi fi suficient de motivat, de inspirat, puterea pe care o veţi dezlănţui din interiorul dvs, va găsi o cale de a vă arăta limpede calea către dorinţa pe care v-aţi pus-o. De asemenea, iniţial nu pierdeţi timp cu prea multe precizări de genul: „Vreau o casă cu două paliere separate, în Nob Hill, în San Francisco, cu mobilă complet albă modernă şi o pată de culoare pe ici, pe colo – şi, mai ales, să nu uit, o grădină cu trandafiri englezeşti”. Scrieţi doar atât „Casa de vis. Grădină mare. San Francisco”. Completaţi amănuntele ulterior.

Deci deocamdată trebuie să vă creaţi acea stare psihică de încredere absolută şi de speranţă totală că puteţi crea tot ceea ce vă doriţi. Aş vrea să vă imaginaţi că sunteţi din nou copil în Ajunul de Crăciun. Vă aflaţi într-un magazin şi urmează să vă ia în braţe Moş Crăciun. Mai ţineţi minte cum era? Dacă vorbiţi cu copiii înainte de Crăciun, ei n-au nici un fel de reţineri în a face o listă întreagă de lucruri nostime şi extravagante; ei vor spune aşa: „Am să îţi spun ce vreau. Vreau o piscină. De fapt vreau *două* piscine; una pentru tine şi una pentru mine!” Un adult probabil că le-ar răspunde: „Ce? Tu să te mulţumeşti dacă ne putem lua măcar un lighean mai mare pe care să-l punem în curtea din spate!” Mai târziu veţi trece la amănunte de ordin practic, dar deocamdată trebuie să rămâneţi copil: oferiţi-vă libertatea de a explora posibilitatea unei vieţi fără limite.

I. Scopuri privind dezvoltarea personală

Pasul 1: Pe un grafic (sau pe o foaie suplimentară, dacă aveţi nevoie de mai mult spaţiu), notaţi tot ceea ce aţi vrea să îmbunătăţiţi în viaţa dvs, care se referă la progresul personal. Cum aţi vrea să vă îmbunătăţiţi forma fizică? Care sunt scopurile de progres personal şi social? Aţi vrea să învăţaţi, de exemplu o altă limbă străină? Să învăţaţi tehnica, citirii rapide? Ar ajuta la ceva să citiţi lucrările complete ale lui Shakespeare? Din punct de vedere emoţional, ce anume aţi vrea să trăiţi, să obţineţi sau să dominaţi în viaţă? Poate că doriţi să fiţi capabil să întrerupeţi pe loc stereotipurile frustrării sau ale respingerii. Poate vreţi să simţiţi mai multă compasiune pentru cei faţa de care v-aţi manifestat mânia. Care it o parte dintre scopurile dvs, spirituale? Aţi vrea să aveţi o legătură mai puternică, poate, cu Creatorul? Sau să fiţi mai înduioşat de soarta aproapelui?

Esenţial în notarea acestor scopuri este să scrieţi tot ceea ira trece prin minte fără să vă opriţi. Pot fi scopuri pe tern scurt – ceva ce vreţi să obţineţi în săptămâna sau în il în curs – sau pot fi scopuri pe termen lung, ceva ce ţi s-a obţineţi între acum şi următorii 20 de ani. Concentraţi-vă şi găsiţi răspunsuri vreme de cel puţin cinci minute. Nu vă opriţi din scris nicio clipă. Fiţi naiv, fiţi nebun, fiţi copil – uneori o idee trăsnită poate duce la un destin măreţ. Iată aici câteva întrebări pe care poate că veţi dori să treceţi în revistă înainte de a începe, dar după aceea apucaţi-vă de treabă şi începeţi să vă stabiliţi scopul suprem ar acum!

Ce-aţi vrea să învăţaţi?

Care sunt talentele pe care aţi vrea să vi le canalizaţi mai bine în viaţă?

Care sunt trăsăturile de caracter pe care aţi vrea să vi le dezvoltaţi?

Cum aţi vrea să fie prietenii dvs?

Cine aţi vrea să fiţi?

Ce-aţi face pentru binele dvs, fizic?

Aţi face un masaj săptămânal? Zilnic?

V-aţi crea corpul visurilor dvs?

V-aţi înscrie la un curs de gimnastică – şi chiar v-aţi ţine de el?

V-aţi angaja un bucătar specialist în bucătărie vegetariană?

Aţi participa la Triatlonul Omului de Fier din Honolulu? Aţi vrea să vă stăpâniţi frica de avion?

Sau de a vorbi în public?

Sau de a înota?

Ce-aţi vrea să învăţaţi?

Să vorbiţi franceza?

Să studiaţi manuscrisele de la Marea Moartă?

Să dansaţi şi/sau să cântaţi?

Să studiaţi vioara cu marele maestru Itzhak Perlman? Ce anume aţi mai dori să studiaţi şi cu cine?

Aţi vrea să ţineţi în casă un student străin venit la schimb de experienţă?

Pasul 2: Acum că aveţi lista scopurilor dezvoltării personale care vă dau suficient elan, acordaţi-vă un minut chiar acum pentru a fixa un termen limită fiecărui lucru propus, în această fază nu contează să ştiţi cum veţi reuşi să vă atingeţi scopurile. Stabiliţi-vă doar o durată pentru fiecare lucru, o schemă de la care să porniţi. Nu uitaţi că scopurile sunt visuri cu un termen limită. Acest lucru foarte simplu, de a hotărî când veţi atinge anumite scopuri, practic pune în mişcare forţele conştiente şi inconştiente ce vă vor ajuta să transformaţi visurile în realitate. Dacă sunteţi hotărât să vă atingeţi scopul într-un an sau chiar mai puţin, puneţi un 1 în dreptul fiecăruia. Dacă sunteţi hotărât să vă atingeţi scopul în trei ani puneţi un 3 în faţa fiecăruia, şi aşa mai departe pentru cinci, zece sau douăzeci de ani.

Pasul 3: Acum alegeţi cel mai important SCOP din

această categorie pentru următorul an – un scop care, dacar fi să-l atingeţi în acest an, v-ar entuziasma enorm şi v-ar face să simţiţi că anul n-a trecut degeaba, că a fost bine investit. Acordaţi-vă *două minute* pentru a scrie un paragraf despre motivul pentru care sunteţi foarte hotărât să vă atingeţi scopul într-un an. De ce este atât de important pentru dvs? Ce aveţi de câştigat dacă îl atingeţi? Ce aveţi de pierdut dacă *nu* îl atingeţi? Aceste motive sunt suficient de puternice pentru a vă determina să mergeţi până la capăt? Dacă nu, găsiţi fie alt scop mai bun, fie alte motive mai bune.

Cea mai eficientă constatare pe care am făcut-o în privinţa scopurilor mele cu ani în urmă a fost că mi-am dat seama că, dacă există un *de ce* destul de important – însoţit de o serie de motive la fel de puternice –, voi putea întotdeauna găsi şi acel *cum* pentru a-l atinge. Scopurile în sine vă pot inspira, dar atunci când cunoaşteţi încă de la început motivele cele mai profunde pentru care le doriţi împlinite> vă pot furniza elanul de durată şi motivaţia necesară pentru a persevera şi a reuşi.

SCOPURI PRIVIND DEZVOLTAREA PERSONALĂ

II. Scopuri referitoare la profesie/afaceri/finanţe

Următorul pas este cel al fixării scopurilor referitoare la profesie/afaceri/finanţe.

Pasul 1: Notaţi tot ceea ce doriţi de la profesie, afaceri şi finanţe. Ce nivel financiar aţi vrea să atingeţi pentru a numai ea niciun fel de lipsuri? în ce post aţi vrea să vă aflaţi? Acordaţi-vă cinci minute chiar acum pentru a face o listă re valorează milioane!

Vreţi să câştigaţi:

50.000 de dolari pe an?

100.000 de dolari pe an?

500.000 de dolari pe an?

1 milion de dolari pe an?

10 milioane de dolari pe an?

Atât de mult cât să nici nu mai puteţi să-i număraţi?

Ce scopuri aveţi pentru firma dvs?

Cât de departe aţi vrea să ajungă clienţii firmei?

Vreţi să deveniţi un lider în industria în care lucraţi?

Care aţi vrea să fie valoarea dvs, netă?

Când aţi vrea să ieşiţi la pensie?

Ce venit din investiţii aţi vrea să aveţi ca să nu mai fie nevoie să mai munciţi?

Până la ce vârstă aţi vrea să vă obţineţi deja independenţa financiară?

Care sunt scopurile în privinţa administrării banilor? E nevoie:

Să vă echilibraţi bugetul?

Să vă asiguraţi un cont în bancă?

Să vă luaţi un consilier financiar?

Ce investiţii aţi vrea să faceţi? Aţi vrea:

Să finanţaţi o afacere deja existentă?

Să cumpăraţi o colecţie de monede rare?

Să deschideţi un serviciu de livrări de şerveţele de hârtie?

Să investiţi într-un fond mutual?

Să cumpăraţi nişte acţiuni?

Să depuneţi într-un fond de pensii?

Cât de mult doriţi să economisiţi pentru a le oferi copiilor studii universitare?

Cât de mult doriţi să puteţi cheltui pe călătorii şi aventuri? Cât de mult doriţi să puteţi cheltui pe „jucării” noi?

Care sunt scopurile dvs, profesionale?

Cum aţi vrea să vă ajutaţi compania?

Ce breşe aţi vrea să creaţi?

Ce-aţi vrea să ajungeţi: inspector? director de departament? director general?

Pentru ce aţi vrea să fiţi cunoscut în meseria dvs?

Ce impact aţi vrea să aveţi?

Pasul 2: După ce v-aţi notat cele mai stimulatoare scopuri profesionale, de afaceri şi financiare acordaţi-vă un minut pena fixa o dată fiecăruia în parte aşa cum aţi făcut şi cu scolie în vederea dezvoltării personale. Dacă sunteţi hotărât să atingeţi scopul într-un an sau chiar mai puţin, puneţi uni în 3 tul fiecăruia. Dacă sunteţi hotărât să vă atingi scopul în i ani, puneţi un 5 ş.a.m.d. Nu uitaţi, nu contează dacă ştiţi nu cum vă veţi atinge scopul sau dacă termenul fixat este inabil, ci doar dacă sunteţi *absolut hotărât* să-l atingeţi.

Pasul 3: Acum alegeţi-vă scopul principal al următorului lin categoria celor referitoare la afaceri şi finanţe şi acordaţi-vă două minute ca să scrieţi un paragraf despre el, lichid de ce sunteţi atât de hotărât să obţineţi acest scop rmătorul an. Asiguraţi-vă că aveţi destule motive ca să vă geţi scopul. Alegeţi-vă motive care să vă stimuleze – adevăr, să vă pasioneze şi să vă entuziasmeze. Repet, a aceste motive nu sunt suficient de ispititoare să vă determine să mergeţi până la capăt, găsiţi altele mai bune sau scop mai bun.

SCOPURI REFERITOARE LA PROFESIE/AFACERI/FINANŢE

III. Scopuri care presupun distracţii/aventură

Dacă n-ar exista limite financiare, care ar fi lucrurile pe care vi le-aţi dori? Care ar fi lucrurile pe care aţi vrea să le faceţi? Dacă s-ar afla un spiriduş în faţa dvs. şi v-ar putea împlini pe loc orice dorinţă, ce anume aţi vrea cel mai mult pe lumea asta?

Pasul II: Acordaţi-vă cinci minute pentru a nota tot ce v-aţi dorit vreodată să aveţi, să faceţi sau să trăiţi de-a lungul existenţei dvs. Iată câteva întrebări ca să vă apucaţi de treabă:

Aţi vrea să construiţi, să creaţi sau să cumpăraţi:

O vilă?

Un castel?

O casă la malul mării?

Un catamaran?

Un iaht personal?

O insulă?

O maşină sport marca Lamborghini?

O garderobă de la casa Chanel?

Un elicopter?

Un avion cu reacţie?

Un studio muzical?

O colecţie de artă?

O grădină zoologică privată cu girafe, aligatori şi hipopotami?

O aparatură de realitate virtuală?

Îţi vrea să participaţi la:

O premieră la o piesă pe Broadway?

O premieră la un film în cadrul festivalului de la Cannes? Un concert al lui Bruce Springsteen?

Un spectacol al teatrului Kabuki din Ōsaka, Japonia?

Îţi vrea să:

Participaţi la o cursă de maşini la următorul campionat Indy 500?

Să jucaţi într-un meci de dublu cu Monica Seles şi Steffi Graf sau cu Boris Becker şi Ivan Lendl?

Să câştigaţi campionatul de fotbal?

Să duceţi flacăra olimpică?

Să aruncaţi la coş alături de Michael Jordan?

Să înotaţi cu delfinii roz din oceanele din Perú?

Să faceţi o cursă de cămile printre piramidele egiptene împreună cu cel mai bun prieten? Şi să *câştigaţi*?

Să vă conducă nişte şerpaşi în Himalaya pentru a escalada muntele?

Aţi vrea să:

Fiţi vedetă într-o piesă pe Broadway?

S-o sărutaţi pe ecran pe Kim Basinger?

Să dansaţi „murdar” cu Patrick Swayze?

Să faceţi coregrafia unui balet modern pentru Mihail Barişnikov?

Ce locuri exotice aţi dori să vizitaţi?

Aţi vrea:

Să faceţi ocolul în jurul lumii asemeni lui Thor Heyerdahl în Kon-tiki?

Să vizitaţi Tanzania şi să studiaţi cimpanzeii împreună cu Jane Goodall?

Să navigaţi pe *Calypso* cu Jacques Cousteau?

Să leneviţi pe plaja Rivierei Franceze?

Să mergeţi cu iahtul prin insulele greceşti?

Să participaţi la Festivalul Dragonului din China?

Să participaţi la un dans al umbrelor la Bangkok?

Să faceţi scuba-diving în Fiji?

Să meditaţi într-o mănăstire buddhistă?

Să vă plimbaţi la Madrid prin Muzeul Prado?

Să vă asiguraţi un loc în următorul zbor spaţial?

Paşii 2 şi 3: Din nou, acordaţi-vă o limită de timp pentru fiecare lucru în parte, Alegeţi-vă scopul principal ce urmează atingeţi în următorul an la această categorie şi găsiţi-vă două minute pentru a scrie un paragraf în care să explicaţi de ce sunteţi absolut hotărât să vă atingeţi scopul în următorul an. Susţineţi-vi-l cu motive cât mai puternice şi bineînţeles, dacă motivele nu sunt destul de mobilizatoare pentru a merge până la capăt, găsiţi alte motive mai bune sau un scop mai bun.

SCOPURI CARE PRESUPUN DISTRACTWAVENTURĂ

IV. Scopuri în folosul altora

Acestea pot fi cele mai eficiente şi mai mobilizatoare

dintre toate, pentru că aceasta este ocazia de a lăsa ceva în urma dvs., de a crea o moştenire care să conteze cu adevărat în existenţa celorlalţi. Poate fi ceva extrem de simplu, cum ar fi o donaţie pentru biserică sau punerea la dispoziţie a casei pentru un program de reciclare sau ceva mult mai vast cum ar fi crearea unei fundaţii care să ofere şanse în plus persoanelor cu diverse tipuri de handicap.

Pasul 1: Găsiţi-vă cinci minute pentru *a* vă concentra asupra tuturor posibilităţilor.

Cum v-aţi putea aduce contribuţia?

Aţi ajuta la construirea unui adăpost pentru copiii străzii?

Aţi înfia un copil?

V-aţi oferi să asiguraţi o supă a săracilor?

Să citiţi ceva unui nevăzător?

Să mergeţi la închisoare să vizitaţi un deţinut sau o deţinută?

Să intraţi voluntar în Corpul Păcii?

Să duceţi cadouri la un azil de bătrâni?

Cum aţi putea:

Să protejaţi stratul de ozon?

Să curăţaţi oceanele?

Să eliminaţi discriminarea rasială?

Să opriţi distrugerea pădurilor virgine?

Ce aţi putea crea?

Aţi putea crea un perpetuum mobile?

Aţi putea inventa o maşină care să meargă cu gunoi?

Aţi putea să proiectaţi un sistem de distribuire a hranei pentru toţi cei flămânzi?

Paşii 2 şi 3: Ca şi mai înainte, daţi fiecărui scop în parte un termen limită, alegeţi-l pe cel mai important din această categorie şi acordaţi-i două minute în care să scrieţi un paragraf explicând de ce sunteţi absolut hotărât să îl atingeţi până la anul.

„Nimic nu se compară cu visurile atunci când vreţi să creaţi viitorul.

Ceea ce azi este utopie, mâine devine realitate

VICTOR HUGO

SCOPURI ÎN FOLOSUL ALTORA

Acum ar trebui să aveţi patru scopuri principale care să vă încânte şi să vă inspire, fiind însoţite de motive serioase care să vă mobilizeze. Cum v-aţi simţi dacă într-un an aţi reuşi să le atingeţi pe toate? Cum v-aţi simţi faţă de dvs. înşivă? Ce aţi simţi faţă de viaţă? De fiecare dată subliniez, şi o voi face mereu, că este extrem de important să aveţi motive suficient de puternice pentru a vă atinge scopurile. Dacă aveţi un *de ce* suficient de puternic, el vă va furniza şi un *cum* necesar.

Aveţi grijă să vă preocupaţi de aceste patru scopuri *zilnic*. Puneţi-le într-un loc, în aşa fel încât să le vedeţi *zilnic*, fie în jurnalul dvs., fie pe birou sau pe oglinda de la baie, ca să le vedeţi când vă bărbieriţi sau când vă fardaţi. Dacă vă veţi sprijini scopurile cu un CÂNII cât mai solid veţi ajunge la progrese constante şi fără sfârşit în toate aceste privinţe şi atunci cu siguranţă că veţi înregistra un progres zilnic. Hotărâţi-vă chiar de acum să respectaţi aceste scopuri, începeţi *imediat*.

CUM ÎŢI POŢI TRANSFORMA SCOPURILE ÎN REALITATE

Acum, că aveţi scopuri care vă stimulează şi motive foarte clare pentru a le îndeplini, a început deja procesul de transformare a scopurilor în realitate. SRA-ul dvs, va fi sensibilizat pe măsură ce veţi recapitula cu consecvenţă scopurile şi motivele, atrăgând astfel toate resursele de preţ întru obţinerea unei dorinţe clar definite. Pentru a asigura atingerea absolută a scopurilor, trebuie să creaţi un reflex condiţionat al sistemului dvs, nervos *dinainte*, ca să simţiţi plăcerea pe care v-o vor da acestea. Cu alte cuvinte, cel puţin de două ori pe zi trebuie să recapitulaţi

şi să vă bucuraţi la nivel emoţional de experienţa în sine de a atinge fiecare dintre aceste scopuri de preţ. De fiecare dată când veţi face asta trebuie să creaţi o bucurie emoţională şi mai mare pe măsură ce vedeţi, simţiţi şi auziţi că vă trăiţi visul.

Această concentrare permanentă vă va crea o traiectorie neurală între momentul în care vă aflaţi şi unde vreţi să ajungeţi. Din cauza acestei intense condiţionări veţi avea acel sentiment al *certitudinii absolute* că vă veţi împlini dorinţele şi această certitudine se va transforma în fapte de calitate care vă vor asigura reuşita. Încrederea vă va permite să atrageţi consilierii necesari şi modelele care vă vor călăuzi în a acţiona cât mai eficient pentru a obţine rezultatele rapid, şi nu prin metoda încercării şi greşelii care poate însemna decenii sau chiar mai mult. Nu mai aşteptaţi nicio zi până la începerea acestui proces. Apucaţi-vă chiar de azi!

ŢINTA FINALĂ

Adesea, pe măsură ce urmărim un obiectiv, nu ne mai dăm seama de adevăratul său impact asupra celor din jur.

Credem că atingerea scopului este totul. Dacă am fi mai înţelegători, am observa că adesea în încercarea de a ne atinge scopurile, activăm efecte adiacente procesului în desfăşurare care au consecinţe mult mai ample decât am avut noi intenţia. La urma urmelor, oare albina ştie că de fapt polenizează florile? Sigur că nu, dar în căutarea nectarului dulce din floare în floare, albina invariabil preia polenul pe picioruşe, zboară în altă floare şi declanşează lanţul polenizării care va avea ca rezultat o colonizare extraordinară. Omul de afaceri urmăreşte să aibă un profit şi făcând asta, creează locuri de muncă care oferă oamenilor o şansă de dezvoltare personală extraordinară, sporindu-le calitatea vieţii. Faptul că ei îşi pot câştiga existenţa îi ajută să îşi fixeze drept scop să-şi trimită copiii la studii la facultate. La rândul lor, copiii vor ajuta

societatea devenind doctori, avocaţi, artişti, oameni de afaceri, savanţi şi părinţi. Acest lanţ este fără sfârşit.

Scopurile sunt mijloace pentru atingerea unui obiectiv şi nu idealul absolut în viaţă. Ele sunt doar un instrument asupra căruia ne putem concentra şi care ne ajută să ne îndreptăm într-o anumită direcţie. Singurul motiv pentru care noi urmărim aceste scopuri este că vrem să ne extindem şi să progresăm. Atingerea scopurilor în sine nu ne-ar putea face fericiţi pe termen lung; contează cine devii după ce depăşeşti obstacolele necesare pentru a atinge scopurile, ca în final să obţii acel sentiment de împlinire profundă şi de durată. Deci poate că întrebarea-cheie pe care ar trebui să v-o puneţi este: „Ce persoană ar trebui să devin pentru a obţine tot ceea ce vreau?” Aceasta ar putea fi cea mai importantă întrebare pe care o puteţi pune, pentru că răspunsul său va determina direcţia pe care trebuie să vă îndreptaţi dvs, personal.

Şi acum, găsiţi-vă o clipă şi scrieţi un paragraf în care să descrieţi toate trăsăturile de caracter, calităţile, capacităţile, mijloacele şi convingerile de care veţi avea nevoie pentru a atinge toate scopurile pe care vi le-aţi notat deja. Sigur că va trebui să treceţi la fapte pentru a obţine aceste scopuri. Dar de ce calităţi veţi avea nevoie ca om pentru a transforma aceste hotărâri invizibile într-o realitate vizibilă? înainte de a continua, acordaţi-vă un răgaz chiar acum şi scrieţi acest paragraf.

CE PERSOANĂ AR TREBUI SĂ DEVIN PENTRU A OBŢINE TOT CEEA CE DORESC:

CEL MAI IMPORTANT PAS

Ani de zile mi-am fixat tot felul de scopuri pe care nu c-am dus la bun sfârşit. Pe moment mă simţeam foarte entuziasmat, mă aprindeam, dar trei săptămâni mai târziu observam că n-am reuşit nimic din tot ce-am scris. Notarea scopului este categoric primul pas şi mulţi nu-l fac nici pe acesta; simpla încercare de a vă implica în ideile pe care le

aşterneţi pe hârtie le face să devină mai reale.

Dar cel mai important lucru pe care-l puteţi face pentru i vă atinge scopurile este că, de îndată ce vi le propuneţi, să vă creaţi imediat acea stare de entuziasm. Cele mai importante reguli pe care mi le-am însuşit pentru a mă ajuta în atingerea scopurilor au fost cele pe care le-am învăţat de la un om: are a reuşit foarte bine şi care mi-a spus că mai întâi trebuie să îmi notez scopul şi apoi niciodată să mi consider că mi-am fixat un scop fără ca mai întâi să fac cel puţin un gest pozitiv întru atingerea sa.

Aşa cum subliniam în Capitolul 2, o hotărâre reală este cea în funcţie de care acţionezi şi acţionezi *chiar acum*. Folosiţi elanul pe care vi l-aţi creat atunci când aţi ales cele patru scopuri principale ce urmează a fi atinse într-un an. Cel mai eficient mod de a nu vă pierde elanul este să acţionaţi imediat de îndată ce terminaţi acest capitol. Chiar şi cel mai mărunt pas – un telefon; o hotărâre, schiţarea unui plan iniţial – poate însemna un progres. Apoi dezvoltaţi-vă o listă a lucrurilor mărunte pe care le puteţi face zilnic în următoarele zece zile.

Vă asigur că zece zile de acţiuni mărunte în direcţia scopurilor propuse vor crea o serie de obişnuinţe care vă vor asigura reuşita pe termen lung.

Dacă scopul principal în privinţa dezvoltării personale în următorul an este să învăţaţi să dansaţi pe muzică de jazz> de exemplu, „lăsaţi-vă pradă căutărilor” şi deschideţi deja Paginile Aurii *chiar azi*. Sunaţi la o şcoală de dans, fixaţi-vă o întâlnire şi înscrieţi-vă.

Dacă scopul în privinţa distracţiei/aventurii pentru următorul an este să vă luaţi un Mercedes-Benz, sunaţi la o reprezentanţă să vă trimită o broşură sau faceţi-i o vizită *chiar în după-amiaza aceasta* şi faceţi o probă să vedeţi cum merge automobilul. Eu nu spun că trebuie să-l cumpăraţi azi. Dar măcar aflaţi cât costă şi urcaţi-vă la volanul său ca să vi se pară totul mai real. Dorinţa dvs.

intensă vă va ajuta să puneţi cap la cap un plan.

Dacă principalul scop financiar în următorul an este să câştigaţi 100.000 de dolari, atunci începeţi prin a evalua chiar acum prin ce faze trebuie să treceţi. Cine câştigă deja suma aceasta şi v-ar putea învăţa care sunt punctele-cheie în privinţa eficienţei? Trebuie să vă mai luaţi o slujbă ca să câştigaţi un asemenea venit? Ce pregătire v-ar trebui pentru a-l obţine? Oare n-ar trebui să economisiţi mai mult decât cheltuiţi şi să investiţi diferenţa astfel încât venitul dvs, să provină nu doar de pe urma a ceea ce munciţi? N-ar trebui să faceţi o fuzionare? La ce resurse ar trebui să apelaţi?

Nu uitaţi, trebuie să trăiţi sentimentul reuşitei scopului fixat pentru următorul an la toate cele patru categorii, cel puţin o dată pe zi. Ideal ar fi să vă uitaţi peste ele o dată dimineaţa şi o dată seara. Recapitulaţi întreaga listă din şase în şase luni pentru a vă asigura că scopurile sunt încă valabile. Poate că va trebui din nou să vă concentraţi puternic asupra procesului propriu-zis pentru a crea noi scopuri şi sunt sigur că veţi dori să adăugaţi şi să ştergeţi unele pe măsură ce viaţă dvs. a căpătat o altă formă, mult mai palpitantă:

O altă observaţie extrem de importantă pentru reuşita pe termen lung ar fi că atingerea scopurilor noastre poate deveni un blestem dacă nu ne-am fixat deja un nou set de scopuri şi mai înalte, înainte de a le împlini pe cele dintâi.

De îndată ce sunteţi pe cale să vă atingeţi un scop, trebuie să aveţi grijă să vă fixaţi imediat altele în loc. Altfel veţi trăi ceva ce ar trebui cu toţii să evităm: să ne depăşim visul. De câte ori oare n-am citit despre oameni care şi-au atins scopul absolut în viaţă şi apoi au spus: „Asta e tot?”, pentru că au simţit că nu au unde să meargă mai sus de atât?

Un exemplu clasic este cel al astronauţilor de pe

nava spaţială Apollo care s-au pregătit întreaga lor viaţă pentru această misiune absolută, aselenizarea. Când în sfârşit au reuşit, au fost de-a dreptul euforici, dar după ce s-au întors pe pământ o parte dintre ei au trecut prin depresii inimaginabile. La urma urmelor nu mai aveau la ce să mai viseze. Ce scop mai mare decât să ajungi pe Lună, să faci imposibilul şi să explorezi spaţiul? Răspunsul ar putea fi că mai există zone neexplorate la nivelul *spaţiului interior* al minţii, inimii şi sufletului nostru…

Am auzit despre femei care-şi plănuiesc nunta luni de zile, uneori chiar ani de zile, punându-şi în joc întregul spirit creator, toate resursele posibile şi chiar şi *identitatea* pentru a obţine ceea ce se cheamă acea fantezie de basm perfectă. Îşi pun toate speranţele şi visurile în ceea ce aşteaptă să fie evenimentul unic în viaţă. După ce trece acest moment de strălucire tânăra, mireasă, asemeni astronautului, se simte la pământ. Cum, puteţi depăşi un moment de vârf din viaţa dvs? Trebuie să visaţi la ceva şi mai important, la o aventură fără sfârşit, cca. a clădirii unei relaţii.

Cum reuşesc oamenii să obţină tot ceea ce-şi doresc şi să se simtă în continuare entuziasmaţi şi pasionaţi după atingerea scopului? Pe măsură ce se apropie de ceea ce au urmărit de atâta vreme, îşi stabilesc imediat un nou set de scopuri la fel de tentante. Acest lucru garantează o tranziţie foarte uşoară de la atingerea scopului la un altul mobilizator şi care să ducă la un progres permanent. Fără această implicare vom face tot ceea ce este necesar pentru satisfacerea scopului, dar nu vom depăşi niciodată anumite zone confortabile. Atunci ne pierdem elanul: ne pierdem dorinţa de a progresa şi începem; să stagnăm. De multe ori oamenii mor din punct de vedere emoţional şi spiritual cu mult înainte de a muri *fizic*.

Modalitatea de a. ieşi din această capcană este să înţelegem că scopul final este să ne aducem contribuţia în viaţa celorlalţi. Să găsim o cale de a-i ajuta pe alţii, pe cei

la care ţinem foarte mult – acesta putând să fie un scop care să ne inspire o viaţă întreagă. Întotdeauna se găseşte loc pe lumea asta pentru cei care sunt dispuşi să-şi ofere timpul, energia, capitalul, imaginaţia şi implicarea totală.

Să ne gândim la Robin Williams, de exemplu. El are un mare avantaj faţă de răposatul său prieten John Belushi, pentru că a găsit o cale prin care să nu mai rămână niciodată fără obiective de atins[17]. Robin şi prietenii săi, Whoopy Goldberg şi Billy Crystal, au creat o misiune care permanent le va canaliza cele mai importante resurse: să-i ajute pe cei fără adăpost. Arnold Schwarzenegger şi-a găsit o recompensă emoţională similară ca preşedinte al Consiliului de fitness şi ca organizator al olimpiadei de profil. Toţi aceşti oameni care au reuşit în viaţă au învăţat că nimic nu este mai profund decât să simţi că ţi-ai adus contribuţia sinceră.

Aveţi grijă ca următorul nivel al visurilor să vă împingă întotdeauna înainte spre un progres constant şi fără sfârşit. O implicare în CÂNI! este poliţa de asigurare universală şi reală pentru a cunoaşte fericirea de-o viaţă. Nu uitaţi că un viitor atrăgător este hrana sufletelor noastre – cu toţii simţim nevoia să progresăm continuu emoţional şi spiritual.

PROGRAMEAZĂ-TE PENTRU SUCCES

Acum că aveţi visuri care vă inspiră cu adevărat şi care vă vor impulsiona, trebuie să le faceţi deştul de ispititoare pentru a deveni reale la nivelul sistemului nervos. Cum vă puteţi dezvolta acest simţ riguros al certitudinii? Mai întâi daţi la o parte toate obstacolele gândindu-vă de la început ce v-ar putea împiedica şi rezolvându-le chiar *acum*, şi nu după ce aţi străbătut deja 50 de kilometri din drumul care vă aşteaptă. Apoi luaţi-vă un angajament faţă de oamenii care ştiţi că vă vor ajuta să

17 Aici, autorul a dat-o-n bară. Actorul (Robin McLaurin Williams) s-a sinucis în 2014.

vă atingeţi cele, mai înalte, standarde. Reîntăriţi-vă noul traseu neural printr-o repetare permanentă cu o mare intensitate emoţională. Imaginaţi-vă întruna cât mai viu scopurile. Încorporaţi elementele vizuale, auditive şi chinestezice care vă vor transforma visul în realitate.

LECŢIA ABSOLUTĂ

Cea mai importantă lecţie din acest capitol este că, de fapt, un viitor ispititor creează o senzaţie dinamică de progres. Fără un scop, sunteţi pe jumătate mort. Un viitor tentant nu este un simplu accesoriu. Este o *necesitate*. El ne permite nu numai să reuşim, dar să ne şi bucurăm din plin de fericire, de faptul că ne-am adus contribuţia şi de progresul care a dat sens existenţei noastre.

„Fără vedenie de proroc, poporul este fără stăpân…”

PILDE, 29, 18

Mi-amintesc că am citit despre numărul cutremurător de oameni din această ţară care mor la mai puţin de trei ani după pensionare, ceea ce-mi demonstrează că, dacă vă pierdeţi acest sentiment că produceţi ceva sau că aveţi un aport în vreun fel, vă pierdeţi şi dorinţa de a mai trăi şi că, dacă există un motiv ca să supravieţuiţi, o veţi face. De fapt studiile au arătat că persoanele mai în vârstă sau bolnavii aflaţi în pragul morţii cel mai adesea rezistă până după sărbători. Atâta vreme cât există ceva precum Crăciunul şi reuniunea de familie la care se pot gândi, ei au un motiv să trăiască, dar după ce trec Sărbătorile, nu mai au niciun viitor care să-i motiveze. Acest fenomen nu este valabil doar în ţara noastră. S-a observat la nivelul mai multor culturi din lumea largă. De exemplu, în China numărul de decese scade chiar înainte sau în timpul sărbătorilor importante şi creşte din nou de îndată ce au trecut sărbătorile.

Nu contează dacă aveţi 18 sau 80 de ani – tot aveţi nevoie de ceva care să vă motiveze. Acest ceva care să vă inspire se află în dvs. şi aşteaptă să fie trezit printr-o

problemă neprevăzută sau printr-o dorinţă ispititoare. Colonelul Harlan Sanders a constatat acest lucru la 65 de ani, când a primit cecul foarte sărăcăcios din partea Asigurărilor Sociale. Mânia l-a împins la fapte. Nu trebuie întotdeauna să aşteptăm să se întâmple ceva ca să luăm avânt. Putem plănui singuri. Venerabilul actor de comedie George Burns a înţeles importanţa şi forţa unui viitor motivant. Atunci când i s-a cerut să-şi rezume filosofia de viaţă, el a replicat: „Trebuie să existe ceva care să mă facă să mă dau jos din pat. Oricum în pat eu nu mai pot face nimic. Cel mai important lucru este să aveţi o direcţie înspre care să vă îndreptaţi.”[18] La 90 de ani era încă foarte ascuţit la minte, continua să participe la proiecte cinematografice şi TV propunându-şi chiar ca în anul 2004, când va fi avut 104 ani[19] să apară la London Palladium – nu-i aşa că e extraordinar?

Folosiţi-vă puterea. Ştiţi ce aveţi de făcut ca să vă mobilizaţi. E timpul *s-o faceţi!* Dacă aţi citit pasiv acest capitol, reveniţi asupra lui şi faceţi exerciţiile. Sunt amuzante şi simple. Mai întâi întocmiţi-vă lista celor patru scopuri ce urmează a fi atinse în următorul an. Apoi clarificaţi-vă „de ce”. În al treilea rând, faceţi în aşa fel încât să devină un adevărat ritual recapitularea scopurilor şi retrăirea bucuriei împlinirii lor zilnic, vreme de zece zile. În al patrulea rând, înconjuraţi-vă de modele demne de urmat şi de cei care vă pot ajuta să vă faceţi un plan care să vă ghideze în a transforma totul în realitate. Toate aceste faze vă vor sprijini să vă programaţi SRA şi vă vor sensibiliza în privinţa tuturor resurselor posibile pe care le puteţi folosi în fructificarea scopurilor dvs. Această recapitulare consecventă vă va oferi şi acel sentiment de certitudine de care aveţi nevoie ca să vă apucaţi de treabă.

---

18 George Bums într-un interviu acordat lui Arthur Cooper, revista Plny- boy, iunie 1978.

19 George Bums, 1896-1996. .

Să *trecem* la capitolul următor şi am să vă împărtăşesc o modalitate prin care puteţi depăşi orice obstacole care v-ar putea opri din drum…

13

Provocarea în zece paşi

„Obiceiul poate fi cel mai bun slujitor sau cel mai cumplit stăpân”.

NATHANIEL EMMONS

Consecvenţa… nu asta urmărim cu toţii? Nu vrem să obţinem rezultate *doar din când în când*. Nu vrem să ne simţim bucuroşi *doar pe moment*. Nu vrem să fim în plină formă *doar sporadic*. Caracteristica unui adevărat campion este consecvenţa – şi adevărata consecvenţă este dată de obiceiurile noastre.

Cred că aţi înţeles deja că nu am scris această carte doar pentru a face aceste constatări şi nici doar pentru a vă inspira prin câteva poveşti adevărate sau pentru a vă da informaţii interesante pe care le-aţi putea folosi din când în când pentru a obţine un mic „progres personal”. Această carte – şi întreaga mea viaţă – sunt dedicate unui progres palpabil la nivelul calităţii vieţii noastre.

Acest lucru poate fi obţinut doar prin stabilirea unui nou stereotip care implică trecerea serioasă la fapte. Adevărata valoare a unei noi strategii sau a unei noi pregătiri este direct proporţională cu frecvenţa utilizării sale. Aşa cum am spus-o de multe ori, nu e de ajuns să ştiţi ce e de făcut: trebuie *să faceţi ceea ce ştiţi*. Acest capitol este conceput pentru a vă ajuta în dobândirea obiceiurilor perfecţionării – stereotipurilor de concentrare care vă vor sprijini în obţinerea unui impact maxim asupra dvs. şi a celorlalţi.

Pentru ca viaţa noastră să poată ajunge la un alt nivel, superior, trebuie însă să înţelegem ca acelaşi stereotip de gândire care ne-a adus unde ne aflăm acum nu ne va duce şi unde am vrea să ajungem. Una dintre cele

mai importante probleme pe care o constat atât la nivel de persoane, cât şi la nivel de companii este că se opun schimbării (de fapt cel mai mare aliat al nostru), justificându-şi faptele prin aceea că actualul comportament i-a ajutat să ajungă la nivelul de reuşită de care se bucură în prezent. Este adevărat, dar în realitate este nevoie de un nou nivel de gândire pentru a ajunge la un nou nivel de reuşită personală şi profesională.

Pentru a face asta, trebuie ca o dată pentru totdeauna să ne depăşim barierele fricii şi să preluăm controlul asupra puterii de concentrare a minţii noastre. Vechile noastre stereotipuri, care permit o înrobire a minţii de către problemele de moment, trebuie întrerupte definitiv. În locul lor trebuie să ne implicăm tot timpul în a ne concentra asupra soluţiilor şi în a ne bucura de proces în sine. De-a lungul acestei cărţi aţi învăţat o mulţime de instrumente eficace şi de strategii pe măsură, astfel încât viaţa dvs, să fie mai bogată, mai plină, mai veselă şi mai palpitantă. Dar dacă doar veţi citi această carte şi nu veţi reuşi să o folosiţi, e ca şi cum v-aţi cumpăra un calculator foarte performant şi nu l-aţi scoate din cutie, sau ca şi cum v-aţi lua un Ferrari şi apoi l-aţi lăsa să stea pe stradă şi să adune praful şi mizeria.

Lăsaţi-mă deci să vă ofer un plan simplu de întrerupere a vechilor stereotipuri de gândire, de trăire şi de comportament, un mod care să vă ajute să vă impuneţi noi alternative pozitive faţă de care să fiţi de o consecvenţă totală.

Cu ani în urmă am fost la rândul meu prins într-un stereotip al frustrării şi mâniei. Oriunde mă întorceam, aveam probleme. În acel moment gândirea pozitivă nu apărea pe lista mea de soluţii. La urma urmelor doar eram „inteligent” şi oamenii inteligenţi nu pretind că lucrurile ar fi pozitive atunci când ele nu sunt! Eram înconjurat de foarte mulţi oameni care susţineau această idee (şi care erau la fel de frustraţi în privinţa propriei lor existenţe!).

În realitate, în acea perioadă eram extrem de negativist şi vedeam lucrurile chiar mai rău decât erau. Îmi utilizam pesimismul ca pe un scut. Era de fapt o jalnică încercare de a mă apăra de durerea pe care o provocau speranţele pierdute: nu eram dispus să fac absolut nimic, ca să nu fiu iar dezamăgit. Adoptând însă acest stereotip, aceeaşi barieră care mă ferea de suferinţă mă ferea şi de plăcere. Mă izola de soluţii şi mă pecetluia într-un mormânt emoţional în care nimeni nu mai simte prea multă durere sau plăcere şi unde sunt doar justificate permanent faptele limitative care întotdeauna sunt precedate de "*să* fim realişti".

În realitate viaţa este o formă de echilibru. Dacă ne îngăduim să refuzăm să vedem buruienile care prind rădăcini în grădina noastră, deziluziile ne vor distruge. La fel de nociv este şi ceea ce se întâmplă cu cei care, din frică, îşi imaginează permanent că grădina lor a crescut prea mult şi este deja năpădită de buruieni pe care nu le mai pot scoate. Calea celui care reuşeşte este o cale a echilibrului. El observă buruienile zâmbind, ştiind că s-a terminat cu ele – de vreme ce le-a observat şi poate (chiar o va face imediat) scăpa de ele.

Nu trebuie să avem o poziţie negativă faţă de buruieni. Ele fac parte din viaţa noastră. Trebuie să le vedem, să le conştientizăm, să ne concentrăm asupra soluţiei şi să facem imediat tot ceea ce este necesar pentru a le elimina influenţa nocivă asupra vieţii noastre. Dacă ne vom preface că ele nu sunt acolo, lucrurile nu se vor îndrepta în niciun fel; tot aşa cum nu ajută nici să ne aprindem prea tare de furie şi nici să ne lăsăm distruşi de frică. Încercarea lor permanentă de a face parte din grădina noastră este o realitate a existenţei. Pur şi simplu *scoateţi-le de acolo* şi faceţi-o într-o stare emoţională veselă sau plină de bucurie până terminaţi treaba; altfel vă veţi petrece tot restul zilelor într-o perpetuă supărare, pentru că un lucru este sigur: *vor* exista multe alte

„buruieni” care vor tot apărea. Şi dacă nu vreţi să trăiţi veşnic reacţionând violent faţă de lume ori de câte ori apar probleme, trebuie să vă amintiţi că şi ele sunt o parte importantă a vieţii dvs. Ele vă menţin viguros, puternic, vigilent în a observa ce trebuie să faceţi pentru a păstra grădina vieţii dvs, sănătoasă şi rodnică.

Trebuie să exersăm aceeaşi metodă de scoatere a buruienilor şi la nivelul grădinii mentale. Trebuie să fim capabili să observăm, înainte de a începe să avem un stereotip negativ, – şi nu doar să ne facem reproşuri sau să ne complăcem în ele → ci pur şi simplu să întrerupem stereotipurile de îndată ce le constatăm şi să le înlocuim cu noile seminţe ale reuşitei mentale, emoţionale, fizice, financiare, spirituale şi profesionale. Cum putem întrerupe aceste stereotipuri atunci când ele apar? Este de ajuns să nu uitaţi paşii de CNA pe care i-aţi învăţat în Capitolul 6.

1. Trebuie să hotărâţi ce anume vreţi. Dacă într-adevăr doriţi să aveţi un sentiment de pasiune, de bucurie şi de control asupra vieţii dvs. – ceea ce este limpede că vă doriţi, căci altfel nu aţi citi aceste rânduri acum – atunci ştiţi ce vreţi.

2. Trebuie să vă găsiţi pârghii. Dacă veţi citi întreaga carte şi nu vă veţi stabili noi stereotipuri, nu-i aşa că totul a fost o cumplită pierdere de timp? în schimb, cum credeţi că v-aţi simţi dacă aţi utiliza ce aţi învăţat pentru a prelua controlul imediat asupra minţii, trupului, emoţiilor, finanţelor şi relaţiilor interumane? Lăsaţi dorinţa dvs, de a evita durerea şi de a simţi o cât mai mare plăcere să vă conducă către schimbările necesare pentru a vă duce existenţa la un nivel superior chiar acum. Pentru a reuşi, trebuie…

3. Să vă întrerupeţi stereotipul limitativ. Cea mai eficientă cale pe care o cunosc pentru aceasta este să vă apucaţi pur şi simplu de un „Regim Mental” – adică vă fixaţi o perioadă în care preluaţi controlul conştient al

tuturor gândurilor dvs. Regimul Mental este o ocazie de a elimina stereotipurile negative şi nocive ale gândirii şi sentimentelor care provin inevitabil din acea trăire emoţională ca reacţie la ce se întâmplă în viaţă şi din indisciplina mentală. Eu m-am supus unui asemenea tratament de curăţenie mintală acum aproape Opt arii şi am constatat că este un proces extrem de profund şi de valoros.

Ideea mi-a venit dintr-un mic pamflet al lui Emmet Fox[20] în el era explicată valoarea de mare preţ a şapte zile petrecute fără nici un gând negativ. Ideea era mult prea roză, prea ridicol de simplă, aşa încât la început mi s-a părut că întregul concept era o totală pierdere de vreme, dar pe măsură ce a început să îşi dezvolte regulile acestui regim şi să prescrie curăţarea sistemului mental, am ajuns să-mi dau seama că s-ar putea să fie mult mai greu decât credeam. Ideea m-a stimulat, iar rezultatele finale m-au uluit. Am dorit să extind provocarea domnului Fox inventată în 1935 şi să o transform într-un instrument care vă va ajuta să reuniţi principalele instrumente ale schimbării despre care deja aţi învăţat multe până acum în această carte, începând chiar de *azi*.

Iată deci că aveţi ocazia să aplicaţi realmente toate noile discipline despre care aţi aflat în capitolele anterioare. Eu vă propun un lucru foarte simplu:

În următoarele zece zile, începând chiar de acum, promiteţi-vă să preluaţi controlul total al facultăţilor dvs, mentale şi emoţionale, hotărându-vă chiar de acum că nu vă veţi mai complăcea în gânduri sau în emoţii sterile în următoarele zece zile.

Pare simplu, nu-i aşa? Şi sunt convins că poate fi. Dar cei care se apucă de el sunt adesea surprinşi să constate cât de des creierul lor se angajează în acel tip de gândire

---

20 Emmet Fox, The Seven-Day Mental Diet (Regimul mintal de şapte zile), De Vorss & Co. Publishers, Marina del Rey, 1935.

neproductiv, plin de temeri, de îngrijorări sau chiar distructiv.

De ce să continuăm să îngăduim stereotipuri mentale şi emoţionale care să creeze un stres inutil în viaţa noastră? Răspunsul este simplu: avem impresia că ajută! Mulţi oameni trăiesc într-o stare de veşnică îngrijorare. Pentru a ajunge în această stare, ei se concentrează şi se complac în cele mai cumplite scenarii cu putinţă. De ce fac una ca asta? Pentru că ei cred că aşa vor ajunge să treacă la fapte – să se apuce de treabă. Realitatea este însă că de obicei această îngrijorare îi face pe oameni să fie cuprinşi de o stare emoţională total sterilă. Nu ne îndeamnă să trecem la fapte, ci mai degrabă are tendinţa să ne facă să devenim de-a dreptul copleşiţi de frustrări sau de temeri.

Şi totuşi utilizând instrumentele simple din această carte, vă veţi putea schimba imediat starea de îngrijorare, concentrându-vă asupra unei soluţii. Puteţi să vă puneţi o întrebare mult mai eficientă cum ar fi: „Ce ar trebui să fac chiar acum pentru a îndrepta lucrurile?”, sau v-aţi putea schimba starea de spirit modificându-vă vocabularul pe care îl folosiţi în descrierea senzaţiilor pe care le aveţi: din „îngrijorat” să ajungeţi la „puţin preocupat”.

În esenţă, dacă vă hotărâţi să acceptaţi această Provocare de Zece Zile, înseamnă că sunteţi hotărât să vă aduceţi şi să rămâneţi într-o stare pozitivă ferventă, indiferent ce s-ar întâmpla. Asta înseamnă că dacă vă aflaţi într-o stare emoţională sterilă, instantaneu vă veţi modifica fiziologia sau vă veţi concentra pe o stare fertilă, independent de dorinţele de moment. De exemplu: dacă există cineva care face ceva care vi se pare nociv pentru dvs, sau reprobabil şi descoperiţi că v-aţi înfuriat, trebuie să vă schimbaţi imediat starea emoţională, independent de situaţie, de-a lungul acestor zece zile care urmează.

Din nou, nu uitaţi că dispuneţi de o multitudine de strategii prin care să vă modificaţi starea în care vă aflaţi.

Vă puteţi pune întrebări care să vă dea mai mult elan, cum ar fi: „Oare: e aş putea învăţa din? asta?” sau –, Ce e nemaipomenit în această situaţie şi ce anume nu este încă perfect?” Aceste întrebări vă vor aduce într-o: stare fertilă în care veţi găsi soluţii, în loc să acceptaţi sau să vă sporiţi mânia şi frustrarea. În câte alte feluri aţi putea să vă modificaţi starea în care vă aflaţi, dacă v-aţi implica cu adevărat?

Nu uitaţi, scopul nostru nu este să ignorăm problemele vieţii, ci să ne asigurăm o mai bună stare psihică şi emoţională astfel încât nu doar să venim cu soluţii, ci să trecem şi la fapte. Cei care reuşesc să se concentreze asupra lucrurilor pe care nu le pot controla sunt permanent demobilizaţi.

Da, este adevărat, nu avem niciun control asupra vântului sau asupra ploii sau asupra altor capricii ale vremii, dar putem să ne conducem barca astfel încât să ne putem modela direcţia pe care să o ia viaţa noastră.

Când m-am gândit pentru prima dată să urmez regimul mental al lui Fox, am crezut că voi avea de suferit fiind mereu într-o stare pozitivă. La urma urmelor mai fusesem pozitiv şi în trecut şi nu-mi fuseseră îndeplinite speranţele. Mă simţisem distrus. În final însă am constatat că modificându-mi focalizarea, deveneam capabil să preiau în mai mare măsură controlul asupra vieţii mele, evitând stadiul de problematizare şi concentrându-mă imediat pe soluţii. Dorinţa mea de a primi răspunsuri interioare a *fost* rapid satisfăcută atâta vreme cât m-am aflat într-o stare fertilă, pozitivă.

Toţi oamenii importanţi care au reuşit şi pe care îi cunosc mi-au împărtăşit faptul că au capacitatea de a se concentra strict şi profund chiar şi în toiul celor mai puternice „furtuni” emoţionale. Cum reuşesc ei asta? Majoritatea respectă o regulă fundamentală: în viaţă să nu acorzi niciodată mai mult de 10% din timp unei probleme

şi să acorzi cel puţin 90% din timp soluţiei. Cel mai important, nu vă omorâţi pentru lucrurile mărunte… Şi nu uitaţi, toate sunt lucruri mărunte!

Dacă vă hotărâţi să acceptaţi Provocarea mea de Zece Zile, şi simt eu că o veţi face de vreme ce aţi ajuns cu lectura atât de departe în această carte – atunci trebuie să înţelegeţi că în următoarele zece zile veţi petrece 100% din timp căutând se: Iuţii şi *nu* probleme!

Dar oare asta nu va înrăutăţi problemele? „Dacă nu îmi mai fac griji pentru problemele mele, oare nu le voi scăpa de sub control?” Mă îndoiesc profund. Faptul că zece zile vă veţi concentra exclusiv asupra soluţiilor, asupra lucrurilor minunate din viaţa dvs, sau asupra a ceea ce merge şi cât de norocos sunteţi, nu vă va înrăutăţi problemele. Dar aceste noi stereotipuri s-ar putea să vă facă atât de puternic, încât ceea ce vi se părea cândva o problemă să dispară atâta vreme cât vă asumaţi o nouă identitate de fiinţă căreia nimic nu-i poate sta în cale şi care se bucură de toate.

Există patru reguli simple şi totuşi importante ale acestei Provocări de Zece Zile. Deci dacă veţi începe, nu uitaţi:

PROVOCAREA DE ZECE ZILE REGULILE JOCULUI

Regula 1. În *următoarele zece zile*, refuzaţi să acceptaţi gânduri sau sentimente sterile. Refuzaţi să vă permiteţi să vă puneţi întrebări nocive sau să utilizaţi un vocabular ori metafore devitalizante.

Regula 2. Când vă surprindeţi încercând să vă concentraţi asupra unui lucru negativ – şi cu siguranţă că o veţi face – trebuie să utilizaţi imediat[21] tehnicile învăţate pentru redirecţionarea concentrării asupra unei stări emoţionale mai bune. Mai precis, folosiţi întrebările pentru Rezolvarea problemelor* ca principală linie de atac; de

21 întrebările pentru Rezolvarea problemelor, întrebările care vă dau energie dimineaţa şi cele care dau energie seara se află în Capitolul 8.

exemplu: „Ce anume e grozav în asta, ce nu este încă perfect?” Nu uitaţi, când puneţi o întrebare cum ar fi: „Ce anume nu este încă perfect?” presupuneţi deja că lucrurile vor fi perfecte. Asta vă va schimba starea de spirit. Astfel nu veţi ignora problema şi veţi rămâne în starea adecvată până la identificarea lucrurilor ce trebuie schimbate, în plus, motivaţi-vă pentru succes în fiecare dimineaţă în următoarele zece zile, punându-vă întrebările care vă dau energie dimineaţa. O puteţi face înainte să vă daţi jos din pat sau când sunteţi sub duş> dar aveţi grijă să o faceţi imediat. Acest lucru vă va face să vă concentraţi zilnic pe stabilirea unor stereotipuri mentale şi emoţionale fertile, de cum vă treziţi. Seara folosiţi întrebările care vă dau energie seara sau orice alte întrebări care credeţi că v-ar putea aduce într-o stare grozavă înainte să adormiţi.

Regula 3. În *următoarele zece zile*, aveţi grijă să vă concentraţi exclusiv asupra soluţiilor şi nu asupra problemelor. De îndată ce perceperi o posibilă schimbare, concentraţi-vă imediat asupra posibilei soluţii.

Regula 4. Dacă daţi înapoi – adică dacă observaţi că v-aţi lăsat cuprins sau că aţi acceptat gânduri sau sentimente sterile – nu vă faceţi reproşuri. Asta nu este o problemă atâta vreme cât modificarea este imediată. Dacă însă *continuaţi să acceptaţi gânduri şi sentimente sterile pe o perioadă de timp mai lungă* „trebuie să aşteptaţi până a doua zi dimineaţă şi să luaţi de la capăt cele zece zile. Scopul acestui program este să fie *zece zile consecutiv* fără a avea sau a păstra vreun gând negativ. Reînceperea procesului trebuie să se producă indiferent câte zile la rând aţi reuşit până atunci să vă îndepliniţi misiunea propusă.

V-aţi putea întreba: „Cât timp mă pot concentra asupra unui lucru negativ fără a se considera că «m-am complăcut»?” După părerea mea un minut de concentrare totală este de ajuns atunci când este însoţit şi de o implicare emoţională, important este să nu dureze. Un

minut e mai mult decât suficient pentru a ne surprinde asupra faptului şi a ne schimba. Scopul nostru total este să prindem monstrul încă din faşă. Cu siguranţă vă daţi deja seama că aveţi o atitudine negativă faţă de ceva în primele 20 până la 40 de secunde.

În locul dvs. însă mi-aş acorda un maximum de două minute pentru a constata problema şi a începe să-mi schimb starea. Categoric că două minute ajung ca să identificaţi faptul că vă aflaţi într-o stare negativă, întrerupeţi stereotipul. Dacă vă veţi permite cinci minute sau mai mult, veţi constata că Provocarea Mentală nu-şi mai îndeplineşte misiunea; în schimb veţi învăţa să vă daţi frâu emoţiilor mai rapid. Scopul este să controlaţi situaţia înainte să ajungeţi într-o stare emoţională negativă.

Când am încercat acest exerciţiu pentru prima dată, după ce l-am făcut Vreme de trei zile, m-a luat valul şi înfuriindu-mă de ceva, m-am complăcut vreo cinci minute într-o stare emoţională negativă înainte să-mi dau seama ce fac. A trebuit să o iau de la capăt. La cea de-a doua încercare, în a şasea zi am dat peste probleme majore, dar deja mă implicasem profund, nu mai aveam de gând să o iau de la capăt! Deci m-am concentrat imediat asupra soluţiei. Avantajul, după cum probabil că aţi ghicit, nu a fost doar că m-am ţinut de regimul meu mental, dar am reuşit să îmi formez un reflex condiţionat în privinţa unui stereotip extraordinar şi pentru o viaţă întreagă, acela de a rămâne într-o stare, emoţională pozitivă, chiar şi când eram înconjurat de probleme, concentrându-mi aproape întreaga energie asupra soluţiilor.

Până în ziua de azi, chiar şi când aud de probleme, aşa cum probabil aţi observat, le numesc doar provocări. Nu mă complac în ele şi mă concentrez imediat pentru a găsi o soluţie de a transforma provocarea într-o ocazie.

„Mai întâi ne formăm obiceiuri şi apoi ele ne formează pe noi"

JOHN DRYDEN

S-ar putea să vă hotărâţi ca în timp ce daţi curs acestei Provocări Mentale, să doriţi să vă curăţaţi şi corpul. În *Puterea nemărginită* am inventat şi o provocare fizică în zece paşi. Combinând atât programul de zece zile pentru o existenţă sănătoasă şi plină de vitalitate cu programul de igienă mentală de zece zile, puteţi obţine rezultate foarte eficiente prin care viaţa dvs, să ajungă la un nivel superior în următoarele zece zile.

Implicându-vă şi ducând până la capăt acest program, veţi scăpa de obiceiurile limitative şi vă veţi face „muşchi" puternici. Veţi trimite un nou mesaj creierului dvs. şi veţi *impune* noi rezultate. Veţi cere emoţii pline de elan, gânduri fertile, întrebări care să vă inspire.

Având această idee clară şi mobilizatoare (suferinţa care vă împinge să treceţi la fapte), îi oferiţi creierului semnale puternice că trebuie să caute stereotipuri eficiente şi pline de elan. Fixând un standard mai înalt în privinţa gândurilor pe care vi le veţi îngădui, veţi începe să observaţi stereotipurile nocive şi distrugătoare pe care le-aţi folosit orbeşte sau pe care le-aţi acceptat din lene. Ca urmare, vă va fi foarte greu să reveniţi pe vechile căi bătute. Această abordare rigidă vă va face să vă amintiţi de aceste stereotipuri şi pe viitor şi să vă *fie foarte* greu să mai reveniţi la ele vreodată.

Atenţie: *Nu* începeţi acest exerciţiu de zece zile dacă nu sunteţi sau până când nu sunteţi complet sigur că o să-l duceţi până la capăt. Dacă nu vă apucaţi de el cu tragere de inimă, cu siguranţă nu veţi ajunge la capătul celor zece zile. Nu este o încercare pentru sufletele slabe, ci doar pentru cei care ştiu să se implice cu adevărat şi să-şi determine sistemul nervos să-şi formeze noi stereotipuri emoţionale, fertile prin care viaţa lor să ajungă la un nivel superior.

V-aţi hotărât deja dacă sunteţi dispus să o faceţi sau

nu? Gândiţi-vă cu grijă înainte de a vă implica, pentru că, odată ce începeţi, trebuie să vă ţineţi de cuvânt şi să trăiţi acea bucurie care derivă dintr-un efort disciplinat. Dacă răspunsul este da, în următoarele zece zile veţi relua toate lucrurile învăţate până acum şi le veţi aplica în experienţa dvs, de viaţă de zi cu zi. Aceste zece zile vă vor ajuta să folosiţi tehnica CNA pentru a face din reuşită un reflex condiţionat. Vă veţi pune noi întrebări folosind Vocabularul Transformaţional şi metafore universale mai eficiente, astfel încât instantaneu vă veţi modifica centrul atenţiei şi fiziologia.

Trebuie să recunoaştem că toţi suntem indulgenţi în anumite aspecte din viaţa noastră. Dacă sunteţi supraponderal, probabil că sunteţi indulgent în privinţa parfeurilor de ciocolată sau a pizzei cu brânză. Când ţineţi regim trebuie să vă spuneţi: *„Gata, ajunge. De acum înainte s-a* terminat" vă stabiliţi un standard mai înalt şi vă bucuraţi de respectul de sine pe care îl presupune o cât de mică dovadă de disciplină. Cu toţii avem şi indulgenţe la nivel psihic. Unii îşi plâng de milă. Alţii se enervează în aşa fel încât îşi subminează propriile interese. O parte dintre noi nu reuşim să ne concentrăm asupra lucrurilor esenţiale. Propunerea mea este ca vreme de zece zile să nu vă îngăduiţi nicio abatere, să nu cădeţi pradă acestei indulgenţe distructive. Ce anume stă în calea unei decizii de a izgoni indulgenţele pentru totdeauna? Simt trei lucruri. Mai întâi *lenea*. Mulţi ştiu ce ar trebui să facă, dar nu sunt în stare să îşi adune energia necesară. Mulţi ştiu că viaţa lor ar putea fi mai bună şi totuşi continuă să stea în faţa televizorului, să mănânce alimente nesănătoase, lipsindu-şi mintea şi trupul de carburantul necesar declanşării unui nou progres.

Cel de-al doilea obstacol este *frica*. Mult prea des siguranţa unui prezent mediocru este mai comodă decât aventura de a încerca să fiţi mai mult pe viitor. Astfel mulţi oameni ajung la sfârşitul vieţii întrebându-se încă ce ar, fi

putut deveni dacă – nu lăsaţi să vi se întâmple şi dvs, una ca asta.

Cea de-a treia problemă este *puterea obişnuinţei*. Avem vechile noastre stereotipuri –, emoţionale: ucigătoarea rutină. Asemeni unui avion pe pilot automat, creierul nostru ne furnizează mereu aceleaşi tipuri de răspunsuri. Ne confruntăm cu un obstacol şi vedem problema, şi nu soluţia. Suferim o schimbare totală şi ne este milă de noi în loc să învăţăm ce e de învăţat din ea. Facem o greşeală şi p considerăm o sentinţă asupra lucrurilor pe care nu le putem" face, în loc să ne hotărâm să învăţăm din ea şi să trecem mai departe. Acest exerciţiu este o cale de a trece de cele trei obstacole şi de a obţine schimbări de durată cu avantaje care se pot înmulţi timp. Aceasta este ocazia să vă dedicaţi cu adevărat lui. NI!

Această Provocare în Zece Paşi nu este simplă. Dacă în general vă plângeţi de milă, nu vă va fi uşor să vă opriţi. Dacă vă concentraţi asupra presiunilor financiare, acţionând din a, nu veţi reuşi să le ameliorаţi. Dacă daţi vina pe partenerul de viaţă pentru tot ceea ce nu merge în existenţa dvs., vă fi mai uşor să continuaţi tot aşa. Dacă vă ascundeţi permanent nesiguranţa de sine prin accese de furie, dacă acceptaţi Tăiaţi cu un sentiment de vinovăţie, dacă daţi vina pe care taţi sau pe situaţia dvs, financiară ori pe mediul din care veniţi pentru toate problemele care se ivesc, nu vă va fi ar să vă schimbaţi. Dar deja aveţi atâtea instrumente pena vă îmbunătăţi viaţa. Aceasta este propunerea mea de a stimula să începeţi chiar acum.

Credeţi-mă, forţa cuprinsă în acest mic exerciţiu este uluitoare. Dacă vă veţi ţine de el, se vor întâmpla patru lucruri. Mai întâi vă va face să conştientizaţi foarte atent toate stereotipurile mentale curente care vă ţin pe loc. În al doilea rând creierul dvs, va fi determinat să caute alternative efinte şi revigorante. În al treilea rând veţi căpăta o extraordinară încredere când veţi constata că vă puteţi schimba ical viaţa. În al patrulea rând şi poate cel

mai important, a va crea noi obiceiuri, noi standarde şi noi speranţe care vor ajuta să progresaţi mai mult decât aţi crezut vreodată. Reuşita este un proces în sine. Ea este rezultatul unor mici B de disciplină care conduc spre stereotipurile conform ora reuşita devine o obişnuinţă, fără să mai fie necesarăonţă permanentă sau vreun efort. Asemeni unui tren de marfă care ia viteză, acest exerciţiu de *a face conştient ceea ce mie* presupune ştergerea stereotipurilor care vă ţin pe loc instalarea unora noi care vă pot împinge înainte, dându-vă 1 entuziasm cum rareori vi s-a mai întâmplat vreodată. Vestea cea mai bună în această privinţă este că, spre deosebire de un regim în care vă înfometaţi şi în final reveniţi la acelaşi stil de alimentaţie, *vechiul stereotip de a găsi tot ce este ativ nu va mai reveni niciodată*. Acesta s-ar putea ca în final în fie doar un exerciţiu de zece zile. Este de fapt o ocazie a deveni „dependent" de o concentrare pozitivă pentru tot restul zilelor. Dar dacă după ce aţi alungat stereotipul mental nociv vreme de zece zile, vreţi să reveniţi la el, n-aveţi decât! Adevărul este că odată ce trăiţi în acest mod vital din punct de vedere mental şi totodată foarte viu, revenirea vă va dezgusta de-a dreptul. Dar dacă constataţi că vă abateţi la un moment dat, aveţi instrumentele necesare pentru a reveni imediat pe drumul cel bun.

Nu uitaţi însă, numai dvs, puteţi face funcţională această Provocare în Zece Paşi. Numai *dvs*: vă puteţi implica suficient pentru a merge până la capăt. Trebuie să vă gândiţi să găsiţi şi alte pârghii ca să fiţi sigur că ajungeţi până la capăt. O modalitate de a vă stimula suplimentar este să-i anunţaţi pe cei din jur de ce v-aţi apucat, sau să găsiţi un partener care să se supună acestui program de igienă mentală alături de dvs. În plus idealul ar fi să ţineţi un jurnal atunci când începeţi acest program notându-vă experienţele zilnice şi înregistrându-vă succesele în privinţa diverselor probleme. Consider că ulterior vi se va părea important să recapitulaţi prin ce aţi

trecut.

Şi în sfârşit una dintre cele mai preţioase unelte în privinţa creării unei schimbări nu constă doar în întreruperea vechiului stereotip, ci şi în înlocuirea lui cu altceva. Ceea ce aţi putea să vă hotărâţi să faceţi ar fi un lucru la care eu nu am renunţat niciodată: să deveniţi un cititor fervent.

LIDERII SUNT CITITORI

Cu ani în urmă unul dintre profesorii mei, Jim Rohn, m-a învăţat că să citeşti ceva serios, ceva de valoare, ceva prin care să te cultivi, ceva din care să înveţi noi căi pe care ai putea să le urmezi, este mai important chiar decât să mănânci. El m-a convins să citesc minimum 30 de minute: pe zi. El mi-a zis: „Peste o masă poţi să mai sari, dar nu şi peste citit”. Am constatat că aceasta a fost una dintre cele mai de preţ descoperiri din viaţa mea. Deci atunci când vă curăţaţi sistemul de tot ceea ce este vechi, s-ar putea să doriţi să prindeţi puteri continuând să citiţi mereu ceva nou. Şi sunt o mulţime de pagini serioase care cuprind informaţii şi strategii – şi care de-abia vă aşteaptă – pe care le puteţi utiliza în timpul acestor zece zile.

Dacă aţi învăţat ceva din cartea asta ar trebui să fie tocmai i luării de decizii. Ne aflăm într-un moment esenţial al istoriei noastre împreună. Aţi învăţat o multitudine de strategii fundamentale şi de constatări pe care le puteţi face şi pe care le puteţi utiliza pentru a vă modela eficient şi pozitiv viaţa. Întrebarea mea pentru dvs., acum pe loc, este: V-aţi hotărât să le folosiţi? Oare nu vă datoraţi măcar atât, să profitaţi la maximum de ceea ce vă oferă această carte? Aceasta este una dintre cele mai importante căi de urmat. Hotărâţi-vă chiar acum să o faceţi tot aşa de rapid pe cât sunteţi de decis să trăiţi o viaţă mai bună, precum cea la care doar aţi visat până acum.

Deci trebuie să înţelegeţi că acest capitol este o provocare pe care v-o adresez. Este o ocazie şi o invitaţie

să cereţi mai mult de la dvs, decât s-au aşteptat alţii vreodată şi să obţineţi roadele ce însoţesc această implicare totală. Este momentul să puneţi în practică ceea ce aţi învăţat. Dar este şi momentul să hotărâţi dacă sunteţi sau nu dispus să vă implicaţi cu adevărat şi să obţineţi ameliorări simple şi totuşi eficiente în viaţa dvs. Ştiu că asta vă doriţi; dacă aveţi nevoie de dovezi că puteţi face, cred sincer că acest capitol vi le va furniza – *dacă* sunteţi dispus să mergeţi până la capăt.

În acest moment sunteţi deja pregătit să treceţi la partea următoare a acestei cărţi. Aţi învăţat deja care sunt instrumentele fundamentale, de modelare a vieţii dvs, prin luarea hotărâri. Acum este cazul să studiem Sistemul-Matrice de evaluare care controlează toate hotărârile pe care le luaţi de-a lungul vieţii. Trebuie să înţelegeţi că baza filosofiei dvs, personale se poate desăvârşi prin…

Sistemul-Matrice de Evaluare

Sfârşitul volumului

Fiecare avem visurile noastre... Tuturor ne place să credem în adâncul sufletului că suntem dăruiți cu un har special, că prezența noastră contează, că putem avea o influență benefică într-un fel asupra celorlalți și că suntem în stare să clădim o lume mai bună. La un moment dat în viață cu toții am avut o viziune asupra calității existenței noastre, despre cum am dori și am merita să trăim.

Și totuși pentru mulți dintre noi aceste visuri s-au pierdut, înecțoșate în frustrările și rutina vieții de zi cu zi, astfel încât nici măcar nu mai facem efortul să le realizăm. Pentru mult prea mulți acest vis s-a destrămat — și odată cu el și dorința de a ne modela destinul.

Mulți au pierdut acel sentiment al siguranței de sine din care se plămădește „aluatul" de învingător. Căutarea mea de o viață a fost tocmai să readuc în prim plan acest vis și să-l transform în realitate determinând pe fiecare în parte să-și regăsească și să-și folosească puterea nelimitată ce se află în stare latentă în fiecare dintre noi.

ANTHONY ROBBINS

colecția cărți-cheie 47
Curtea Veche

De același autor:
Pași uriași. Schimbări mici cu efecte mari.
356 de idei pentru autocontrol

5 948486 000303
curteaveche.ro